

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
MBA EM GERÊNCIA DE SISTEMAS LOGÍSTICOS

**IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA INSTALAÇÃO DE PLAN-
TAS INDUSTRIAIS**

Monografia apresentada para obtenção do título de Pós Graduação em Gerência de Sistemas Logísticos

Orientador: Prof. Doutor Darli Rodrigues Vieira.

ADRIANABOFF

Curitiba
2004

SUMÁRIO

RESUMO.....	3
INTRODUÇÃO.....	4
1. CAPÍTULO 1: DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA.....	7
1.1. ASPECTOS QUE DEVEM SER CONSIDERADOS DURANTE A SELEÇÃO DO LOCAL DE INSTALAÇÃO	8
1.1.1. <i>Posição geográfica.....</i>	8
1.1.2. <i>Processo produtivo.....</i>	9
1.1.3. <i>Distribuição</i>	9
1.1.4. <i>Determinação do cronograma de execução.....</i>	10
1.2. CONTRATAÇÃO DOS FORNECEDORES	11
1.2.1. <i>Fornecedores nacionais</i>	11
1.2.2. <i>Fornecedores internacionais.....</i>	11
1.3. DEFINIÇÃO DO CUSTO REAL DOS EQUIPAMENTOS IMPORTADOS	12
2. CAPÍTULO 2: PROCESSO DE COMPRA DOS EQUIPAMENTOS: NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS.....	15
2.1. DEFININDO PRAZOS DE ENTREGA E FORMAS DE ENTREGA	15
2.2. O CONTRATO	18
2.2.1. <i>Garantias.....</i>	19
2.2.2. <i>Montagem.....</i>	20
2.2.3. <i>Peças de Reposição</i>	20
2.2.4. <i>Equipamentos usados</i>	21
3. CAPÍTULO 3: PREPARAÇÃO DO CENÁRIO DE IMPORTAÇÃO E SUA REALIZAÇÃO.....	23
3.1 PRINCIPAIS FASES DA PREPARAÇÃO DO CENÁRIO DE IMPORTAÇÃO PRÉ-EMBARQUE	23
3.1.1. <i>Verificação de exigências legais.....</i>	24
3.1.2. <i>Verificação de benefícios fiscais tarifários.....</i>	25
3.1.2.1. <i>Como consegui-los.....</i>	25
3.1.3. <i>Requerendo a documentação e medidas para que sejam cumpridas.....</i>	28
3.1.4. <i>Contratando fornecedores de suporte</i>	29
3.1.5. <i>Preparação da logística de entrega.....</i>	33
3.1.5.1. <i>Integração dos fornecedores</i>	34
3.1.5.2. <i>Recebimento das Mercadorias.....</i>	34
4. CAPÍTULO 4 – COMPRA DE PEÇAS DE REPOSIÇÃO TIPO 1 E 2 PARA START UP DA UNIDADE INDUSTRIAL	37
5. CAPÍTULO 5: CASE MASISA DO BRASIL LTDA.....	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
ANEXOS CASE MASISA DO BRASIL	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68

RESUMO

O desenvolvimento do mercado brasileiro tem aberto novas oportunidades tanto para investidores nacionais como para os investidores estrangeiros. Uma destas oportunidades é a importação de plantas industriais beneficiando-se do alto nível tecnológico de outros países no qual tem levado muitos investidores a procurar um maior conhecimento quanto à importação de bens de capitais no país.

Visto o incentivo por parte do governo na implementação de novas unidades industriais no país, o assunto ganhou uma grande importância tanto no mercado nacional como no mercado externo, bem como a identificação de pontos chaves para o sucesso da operação, entre os quais, encontra-se a logística.

Neste trabalho é possível identificar os conceitos teóricos da administração de projetos bem como as definições necessárias para a importação de plantas industriais, atendendo a legislação brasileira. Ainda neste trabalho será possível vivenciar a experiência de sucesso de uma empresa instalada no Brasil onde todos os conceitos relativos a contratos, importação e transporte são abordados.

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo levar informações sobre as atividades que envolvem a implantação de uma unidade fabril no Brasil, principalmente para os investidores estrangeiros que possuem interesse em instalar-se no Brasil, bem como fornecer subsídios aos profissionais de logística e comércio exterior.

“Os negócios hoje são definidos em um ambiente global. Esse ambiente global está forçando as empresas, independente de sua localização ou base de mercado, a considerar o restante do mundo em sua análise de estratégia competitiva. As empresas não podem isolar-se ou ignorar fatores externos, tais como tendências econômicas, situações competitivas ou inovação tecnológica em outros países, se alguns de seus concorrentes estão competindo ou estão localizados naqueles países”. (Dornier, Philippe-Pierre; Ernst, Ricardo; Fender, Michel; Kouvelis, Panos - Logística e Operações Globais – São Paulo, Atlas, 2000 – página 27)

“O sucesso encontrado pelas economias mais avançadas no mundo pode ser atribuído a sua habilidade de desbravar novos mercados, especialmente aqueles além de suas fronteiras. Historicamente, esse fenômeno tende a repetir-se. Desde a Segunda Guerra Mundial, no entanto, e especialmente desde 1970, um novo fenômeno surgiu. Aqueles países cujas economias haviam prosperado mais significativamente foram forçados a internacionalizar não apenas seu comércio, mas também seus processos de compras e instalações de produção”. (Dornier, Philippe-Pierre; Ernst, Ricardo; Fender, Michel; Kouvelis, Panos - Logística e Operações Globais – 1ª. Edição, São Paulo, Atlas, 2000 – página 50)

Da mesma forma “o desenvolvimento econômico está mudando as características dos fluxos globais – sua intensidade, necessidades físicas, e assim por diante. Em relação aos fluxos, duas tendências destacam-se no contexto da globalização. A primeira tendência é a intensificação do tráfego, que está sobrecarregando a capacidade da infra-estrutura em muitas áreas. A segunda é o rápido crescimento de fluxos de retorno causados pela crescente preocupação com os assuntos ecológicos, maior agressividade nas técnicas de vendas e até mesmo pelo desbalanceamento internacional de fluxos”. (Dornier, Philippe-Pierre; Ernst, Ricardo; Fender, Michel; Kouvelis, Panos - Logística e Operações Globais – 1ª. Edição, São Paulo, Atlas, 2000 – página 51)

“Esse fenômeno força as corporações a modificar sua organização logística e a inventar novas soluções – ou seja, meios alternativos de transporte, novos locais para armazéns, ou re-alocação do estoque. Mais especificamente, as empresas podem alterar sua visão de operações em qualquer dos seguintes modos em resposta aos problemas de infra-estrutura”:

- Aumentar áreas de compras, implementando políticas de compras internacionais;
- Buscar áreas geográficas mais amplas e maior mobilidade de instalações produtivas;

“Implementar a distribuição para mercados do mundo inteiro”. (Domier, Philippe-Pierre; Ernst, Ricardo; Fender, Michel; Kouvelis, Panos - Logística e Operações Globais – 1ª. Edição, São Paulo, Atlas, 2000 – página 52)

Desta forma o conhecimento da legislação brasileira permite aos investidores externos viabilizar seus projetos para a construção de unidades fabris no país. Neste sentido, estaremos abordando de forma fácil os cuidados a serem tomados para importação de toda tecnologia no qual ainda o Brasil não dispõe e no qual o governo brasileiro gera meios de minimizar os gastos destas empresas para investir neste país.

1. CAPÍTULO 1: DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA

Durante o processo de avaliação e seleção do local no qual será instalada a planta industrial, pontos como posição geográfica, fatores relevantes ao processo e canal de distribuição tornam-se decisivos na escolha.

“As decisões de localização envolvem a determinação do número, da localização e do tamanho das instalações a serem usadas. Essas instalações incluem pontos nodais da rede, como plantas, portos, fornecedores, armazéns filiais de varejo e centros de serviço – pontos na rede logística onde os produtos param temporariamente no seu caminho até os consumidores finais.” (Ballou, Ronald H. , Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos Planejamento, Organização e Logística Empresarial, 4ª. Edição, Porto Alegre, Bookman, 2001, página 379)

De acordo com Philip Kotler, “uma unidade de negócio tem que monitorar as principais forças macroambientais (demográficas, econômicas, tecnológicas, legais, sociais e culturais) e os agentes microambientais (consumidores, concorrentes, canais de distribuição, fornecedores) que afetarão sua habilidade de obter lucros em um mercado.” (KOTLER, Philip, Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle, 4ª. Edição, São Paulo, Atlas ,1994)

Na visão dos autores David Simchi-levi, Philip Kaminsky e Edith Simchi-levi em seu livro Cadeia de Suprimentos Projeto e Gestão, “as localizações devem satisfazer a uma série de requisitos:

- condições geográficas e de infra-estrutura;
- disponibilização de recursos naturais e de mão-de-obra;

- regulamentação local para impostos e indústria;
- interesse público.” (pág. 51).

1.1. ASPECTOS QUE DEVEM SER CONSIDERADOS DURANTE A SELEÇÃO DO LOCAL DE INSTALAÇÃO

1.1.1. Posição geográfica

A implantação de uma planta industrial em um ponto estratégico do país, localizado em uma posição geográfica privilegiada, pode significar um diferencial da empresa na escoação de seus produtos . Para tal, a avaliação do local onde a empresa pretende se instalar torna-se muito importante.

Pesquisas populacionais e ambientais são efetuadas, procurando identificar os pontos dentro do país no qual encontra-se em fase de expansão industrial e / ou crescimento populacional, uma vez que a empresa a instalar-se necessita de fornecedores e mão de obra capacitada local para estabelecer-se. Geralmente pontos próximos a grandes capitais são escolhidos visto a proximidade para com esta e o fácil acesso aos portos e aeroportos.

Outro fator que deve ser analisado são as situações fiscais de um estado para outro no qual represente uma vantagem competitiva no escoamento dos produtos e também da cadeia de suprimentos.

Este conceito é bem definido pela visão dos autores Philippe-Pierre Dornier, Ricardo Ernst, Michel Fender e Panos Kouvelis em seu livro Logística e Operações Globais onde citam que

“a estruturação da rede de instalações inclui decisões de longo prazo de natureza irreversível. Esse processo envolve assuntos como o número de plantas, sua localização e

capacidade e a extensão e tipo de foco de seus bens. As instalações podem ser focadas na geografia, grupo de produtos, tipo de processo ou estágio no ciclo de vida do produto. A estruturação da rede deve ir além dos fluxos físicos e incluir a natureza dos fluxos de informação e relacionamento fornecedor / cliente dos vários bens da rede.” (página 95)

1.1.2. Processo produtivo

Pré-definido o local de instalação da empresa, as empresas devem buscar identificar pontos em seus processos produtivos no qual dependam de alguma reserva ambiental (água, solo, madeira, entre outros). A escassez de uma reserva vital ao processo industrial, pode fadar a implementação da planta ao fracasso, uma vez que o custo para mantê-la em funcionamento será alto e acabará por torná-la não competitiva perante sua concorrência.

“Encontrar instalações fixas ao longo da rede logística é um problema importante de decisão que dá formato, estrutura e forma ao sistema logístico inteiro. Esse projeto, por sua vez, define as alternativas e seus custos associados, que podem ser usados para operar o sistema. As decisões de localização envolvem a determinação do número, da localização e do tamanho das instalações a serem usadas. Essas instalações incluem pontos nodais da rede, como plantas, portos, fornecedores, armazéns, filiais de varejo e centros de serviço – pontos na rede logística onde os produtos param temporariamente no seu caminho até os consumidores finais.” (BALLOU, Ronald H. , Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos, 4ª. Edição, Porto alegre, Bookman, 2001 - página 379)

1.1.3. Distribuição

Outro fator chave para a definição do local de instalação da unidade industrial é a cadeia de distribuição, uma vez que a escoação dos produtos depende de uma eficiência total para a colocação de seus produtos no consumidor final. A empresa deve procurar locais estratégicos dentro do país no qual possuem uma malha rodoviária e ferroviária de fácil acesso, bem como a proximidade de portos e aeroportos a fim de escoar seus produtos de forma rápida e eficaz.

“Nos últimos anos a distribuição tornou-se uma questão comercial e muitas empresas não hesitam em afirmar que são os seus custos que determinam atualmente sua rentabilidade.

A entrega do produto ao cliente final, seja ele o consumidor, o varejista ou atacadista, já necessita uma atenção especial. A distribuição até algum tempo atrás era considerada uma fonte que gerava custos e engolia os lucros. Porém, quando o objetivo é minimizar os custos totais da empresa e ao mesmo tempo maximizar sua renda, a abordagem deverá ser feita de tal maneira que um aumento de custo em determinado setor seja no mínimo equivalente à redução de custo em outro.” (DIAS, Marco Aurélio P., Administração de Materiais – Uma abordagem logística, 4ª. Edição, São Paulo, Atlas, 1993, página 332 a 333)

1.1.4. Determinação do cronograma de execução

Uma vez definido o local de instalação passa-se a trabalhar no cronograma de execução da obra, uma vez que depende de condições orçamentárias disponíveis para sua execução. Pontos como preparação do terreno, fundações, preparação do pátio industrial e aguardo da chegada dos equipamentos para sua posterior montagem dependem de um cronograma pré-estabelecido a fim de minimizar os riscos de atrasos e aumento de custos

É de vital importância que a empresa possua um sistema de gestão de projeto eficaz e seguro a fim de que o diretório da empresa possa acompanhar a evolução da obra sem exceder o orçamento pré-definido. No mercado existem diferentes soluções para a escolha do sistema de gestão a ser utilizado, no entanto, pode-se dizer que o módulo de P S – Project System - desenvolvido pela SAP, tem conseguido atender com sucesso as exigências do mercado no que tange a execução de projetos.

“Algumas empresas, embora interessadas na integração que os sistemas ERP proporcionam, têm características específicas em seus sistemas produtivos que fazem com que os módulos do MRP II original sejam inadequados para o apoio de suas necessidades de informação. As empresas que trabalham com grandes produtos não repetitivos, por exemplo (grandes transformadores, grandes máquinas especiais feitos por encomenda, por exemplo), trabalham “por projeto”. Cada produto é um projeto e como tal, tem um início bem definido, um grande número de atividades não repetitivas inter-relacionadas e um final em definido. Nesses casos, não consideramos que os módulos originais do MRP II sejam suficientes. É necessário um apoio para a gestão da rede de atividades inter-relacionadas, normalmente com lógica CP ou PERT (*Critical Path Method* ou *Program Evaluation and Review Technique*). Esse apoio é provido pelo módulo de gestão de projetos, que trabalha naturalmente integrado com outros módulos do ERP.” (CORRÊA, Henrique L, GIANESI, Irineu G. N., CAON, Mauro, Planejamento, Programação e Controle da Produção, 4ª. Edição, São Paulo, Atlas, 2001, página 397).

1.2. CONTRATAÇÃO DOS FORNECEDORES

“Podemos classificar como fornecedor toda a empresa interessada em suprir as necessidades de outra empresa em termos de:

- matéria-prima;
- serviços; e
- mão-de-obra.” (DIAS, Marco Aurélio P, Administração de Materiais –

Uma abordagem Logística, 4ª. Edição, São Paulo, Atlas, 1993, página 297).

“Selecionar fornecedores é reunir um grupo, do maior tamanho possível, que preencha todos os requisitos básicos e suficientes, dentro das normas e padrões pré-estabelecidos como adequados. O objetivo principal é encontrar fornecedores que possuam condições de fornecer os materiais necessários dentro das quantidades, dos padrões de qualidade requeridos, no tempo determinado, com menores preços e / ou competitivos e nas melhores condições de pagamento. E que os fornecedores selecionados sejam confiáveis como uma fonte de abastecimento contínua e ininterrupta. Desses diversos parâmetros analisados e quantificados é que se deve fazer a escolha dos fornecedores adequados para se manter no cadastro de compras.” (DIAS, Marco Aurélio P, Administração de Materiais – Uma abordagem Logística, 4ª. Edição, São Paulo, Atlas, 1993, página 300).

1.2.1. Fornecedores nacionais

Um dos itens mais importantes a serem verificados sobre os fornecedores que executarão os serviços é a solidez e profissionalismo da empresa e de seus colaboradores. Os contratos devem ser redigidos de forma a comprometer os fornecedores a desempenhar os serviços adquiridos de forma eficaz e profissional. No geral, as empresas buscam no mercado local empresas empreiteiras, e prestadoras de serviços elétricos e mecânicos para a execução da parte inicial do projeto, visto a facilidade de locomoção da mão-de-obra especializada .

1.2.2. Fornecedores internacionais

Uma vez definidos os fornecedores locais no qual executarão o projeto inicial da construção da unidade fabril, passa-se a serem analisados os fornecedores no

qual fornecerão os equipamentos ou a planta industrial para a empresa que se instalará no Brasil. Todos os pontos técnicos serão discutidos no momento da negociação, bem como condições de pagamento, forma de entrega e prazos de execução dos testes iniciais da planta. Normalmente esta negociação leva tempo para ser concluída, vistos os inúmeros detalhes técnicos a serem explorados, discutidos e colocados em um entendimento comum.

Nomeados os fornecedores internacionais que efetuarão a venda da unidade fabril, é iniciado um novo estágio do projeto. Começa-se a verificar as necessidades logísticas, financeiras e barreiras governamentais no qual estarão diretamente ligadas ao sucesso do projeto.

1.3. DEFINIÇÃO DO CUSTO REAL DOS EQUIPAMENTOS IMPORTADOS

A fim de identificar o custo real de importação de um equipamento ou planta industrial, deve-se ter em mente que além do preço do equipamento, frete internacional e seguro, há várias despesas como impostos e gastos portuários que podem onerar uma operação de importação de plantas fabris.

Desta forma, a identificação do país no qual o equipamento ou unidade fabril que será importada é vital para identificarmos as despesas que farão parte do custo total da operação. Esta informação deve constar no orçamento da empresa a fim de não surpreender a mesma com gastos maiores em função do não planejamento do custo real da importação.

Sendo assim, podemos identificar os seguintes gastos:

- Valor da Mercadoria

- Valor do Frete
- Valor do Seguro Internacional

Estes três primeiros itens irão compor o valor CIF no qual incidirão todos os impostos e demais despesas conforme identificados abaixo. Tendo com base o preço CIF, o Imposto de Importação será calculado, com base na classificação da mercadoria. Lembre-se que se o equipamento é importado dos países do Mercosul existe a redução do imposto para 0% e da existência de Ex-tarifários o imposto é reduzido da alíquota integral para 2%.

Calculado o Imposto de Importação, este ainda com efeito denominado cascata, ou um sobre o outro, denominará a base para o cálculo do IPI no qual também estará amparado a Tarifa Externa Comum – TEC. Quando da existência de Ex-tarifários esta alíquota é reduzida para 4%.

Há ainda outras despesas no qual denominam-se despesas portuárias, conforme explicamos a seguir:

- Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – representa 25% do valor total do frete. Salienta-se que para países do Mercosul, este adicional não é cobrado;
- Capatazia – Taxa cobrada pelo porto, varia de porto a porto;
- Taxa de desconsolidação de container – Em média é cobrado até USD 50,00 para este serviço;
- Taxa de Liberação de B/L – Em média é cobrado até USD 30,00 para este serviço;
- Taxas portuárias de armazenagem e capatazia – Estas taxas variam de porto para porto, no qual devem ser identifi-

cadadas ainda na formação do custo de importação. Normalmente são calculadas sobre o preço CIF da mercadoria representando 0,035% ao dia;

- Despesas com despachante aduaneiro – Esta despesa dependerá da negociação efetuada no ato da contratação deste prestador de serviços. Lembra-se que há um limite de até vinte salários, sendo que também é calculado sobre o preço CIF;
- Despesas com emissão de Licença de Importação – Esta cobrança é efetuada para que os órgãos federais emitam a mesma;
- Despesas com Carta de Crédito – Salienta-se que há um custo para a abertura da mesma no banco no qual também comporá o total de despesas da importação;
- Despesa com S.D.A – Sindicato dos Despachantes Aduaneiros. Salienta-se que algumas empresas de despacho aduaneiro não cobram esta tarifa, tendo em vista que os despachantes aduaneiros são funcionários da empresa;
- Transporte interno até o destino final

Ao final haverá ainda a incidência do ICMS no qual terá como base, o valor aduaneiro (CIF), I.I , I.P.I, Despesas aduaneiras e Frete interno. Em Maio de 2004 passou a incidir também os impostos PIS e COFINS que agregarão a importação mais 7,60% de custo, mas que visto que se tratam de ativos imobilizados para a empresa podem ser recuperados no decorrer da vida útil do equipamento, bem como também o ICMS.

2. CAPÍTULO 2: PROCESSO DE COMPRA DOS EQUIPAMENTOS: NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

2.1.DEFININDO PRAZOS DE ENTREGA E FORMAS DE ENTREGA

Antes do firmamento final do contrato de compra com os fornecedores internacionais, a empresa deve estar ciente dos prazos de entrega e formas de entrega. No âmbito internacional a utilização dos INCOTERMS torna-se vital, visto que é por estes termos no qual a negociação ficará embasada ao nível de responsabilidades e riscos. A fim de ilustrarmos um pouco, existem quatro grandes grupos de INCOTERMS no qual fica determinado desde a total responsabilidade do importador até o inverso, ou seja, nenhuma responsabilidade ao importador. Desta forma, temos:

Grupo E

EXW – Ex Works – Neste caso o exportador tem por responsabilidade entregar a mercadoria ou equipamentos embalados em sua fábrica. A responsabilidade do importador neste caso, cabe ao transporte até o porto, transporte internacional, liberações aduaneiras no destino, transporte interno até sua fábrica. Neste caso fica também sob sua responsabilidade a contratação do seguro internacional desde a saída da fábrica do fornecedor até a chegada em sua planta industrial. Verifica-se

então que o importador assume todas as responsabilidades e riscos na operação logística.

Grupo F

FOB – *Free on Board* – Neste caso, o exportador tem por responsabilidade entregar a mercadoria ou equipamentos embalados no porto de embarque. A responsabilidade deste termina no momento que os equipamentos encontrarem-se a bordo do navio. Sendo assim, o exportador fica a cargo também da contratação do seguro da carga até a entrega dos equipamentos a bordo do navio. Partindo-se deste ponto, o importador fica responsável pela contratação do frete internacional, contratação do seguro internacional, trâmites aduaneiros no Brasil, transporte interno. Neste tipo de modalidade de entrega, pode-se verificar que as responsabilidades e riscos são divididos entre o exportador e importador.

Neste grupo existem variações como o FCA – *Free Carrier* no qual é utilizado para embarques terrestres e / ou ferroviário como por exemplo, compras de equipamentos no Mercosul, no qual permite o acesso via terrestre / ferroviária. Em todos estes casos a responsabilidade da contratação do seguro e frete fica a cargo do importador.

Grupo C

CFR – *Cost and Freight* – Neste grupo fica determinado que a responsabilidade do exportador termina no porto de destino, ficando a cargo deste a contratação do frete interno até o porto e o frete internacional. Salienta-se que o importador fica a cargo da contratação do seguro internacional da carga, bem como de todos os trâmites legais de liberação aduaneira e transporte interno no Brasil.

CIF – *Cost, Insurance and Freight* – Nesta forma de entrega, diferentemente do caso anterior fica a cargo do importador a contratação do seguro internacional. Muitas vezes as negociações são fechadas nesta modalidade de entrega, mas no Brasil o IRB – Instituto de Resseguros de Brasil proíbe a contratação do seguro no exterior, agindo de forma a proteger as empresas seguradoras do país. Desta maneira este ponto é fundamental em caso de sinistro, pois caso a empresa tenha contratado seguro no exterior, o mesmo somente poderá ser acionado no exterior.

Grupo D

DDU – *Delivery Duty Unpaid* – Ao contrário da modalidade EXW, vista antes, este grupo determina a maior responsabilidade por conta do exportador, ou seja, o exportador fica responsável pela entrega dos equipamentos na planta industrial do importador, sem o pagamento dos impostos, responsabilidade esta do importador. Normalmente esta modalidade acaba por onerar o custo final do projeto e portanto é pouco utilizada. Somente em casos no qual o importador não possui conhecimentos para operar com as formas de entrega dos grupos anteriores é que este grupo vem a ser utilizado, dando ao importador a segurança necessária para a execução do processo logístico sem contratempos nem incomodações.

Temos ainda a modalidade DDP – *Delivery Duty Paid*, no qual, ao contrário do caso anterior o exportador também se responsabiliza pelo pagamento dos impostos. Cabe salientar que assim como a forma de entrega CIF é proibida, também esta não pode ser utilizada, sendo necessário que os impostos sejam pagos no Brasil.

2.2. O CONTRATO

O contrato de compra e venda tem por finalidade resguardar os direitos e deveres de ambas partes, seja do comprador como do vendedor. É neste documento onde ficam definidas as especificações técnicas tanto dos bens como dos serviços. Conforme o autor Roberto de Oliveira Murta em seu livro *Contratos em Comércio Exterior*,

“o contrato de compra e venda objetiva, especificamente, regular os direitos e obrigações das partes contratantes, com relação a determinado objeto, para que o ato jurídico seja perfeito e a transação rigorosamente legal. Ele existe para regulamentar a negociação realizada entre parceiros comerciais. Será internacional, quando a relação jurídica ocorrer entre parceiros comerciais de nações diferentes – exportador e importador.” (Página 15)

Ainda na visão do autor, “torna-se necessário que exportador e importador, ao firmar uma negociação desta natureza e abrangência, estabeleçam uma forma, um *modus operandi*, um processamento, para efetivar uma transação, que consiste em formalizar, garantir e oficializar juridicamente o negócio internacional, com relação a ambos, e isso só se torna exequível, em termos legais, através da celebração de um contrato de compra e venda internacional.”

“Três elementos essenciais compõem o Contrato de Compra e Venda Internacional”:

- a) Proponente – Vendedor (exportador);
- b) Proposto – Comprador (importador); e
- c) Objeto – Mercadoria ou bem que se pretende negociar.”(Página 16)

No caso do contrato a ser firmado com o fornecedor dos equipamentos para a unidade fabril, o mesmo deve ser redigido preferencialmente em inglês, por tratar-se da língua oficial no âmbito internacional, procurando detalhar ao máximo todas as especificações técnicas dos bens adquiridos. Nesta parte do contrato, além da quantidade acordada, detalhes como voltagem de motores, especificação da linha comprada, capacidade dos equipamentos e principalmente preço acordado ficam pré-estabelecidos.

É neste ponto também que fica determinado o suporte pela empresa exportadora ou a vendedora quanto à apresentação de plantas técnicas dos equipamentos que darão suporte ao departamento de projetos para o manuseio dos equipa-

mentos quanto a sua instalação, bem como a especificação de multas caso o contrato não venha a ser cumprido no todo ou em parte, por ambas partes.

2.2.1. Garantias

É interessante destacar a importância deste ponto, o importador deve se resguardar junto ao exportador, exigindo deste, garantias para a entrega dos equipamentos e funcionamento, bem como se acordados adiantamentos como sinal de negócio, garantias financeiras quanto da entrega do equipamento no prazo acordado.

Algumas das garantias existentes podemos indicar abaixo, com a ajuda do escritor Roberto de Oliveira Murta em seu livro *Contratos em Comércio Exterior*:

- *Bid Bond* (Garantia de Oferta)

"Exigida na fase de concorrência, devendo constar do respectivo Edital de Concorrência. Consiste na contratação, junto a uma companhia seguradora, de uma garantia de que a empresa participante da concorrência obrigará-se a cumprir – caso vencedora – todas as disposições do Edital. Havendo desistência, ou inobservância, a seguradora ou o banco pagará ao licitador o valor da garantia oferecida, geralmente correspondente a 1% do total da oferta."

- *Supply Bond* (Garantia de Fornecimento)

"Essa garantia é argüida logo após o "fechamento" da concorrência propriamente dita. Através dela, o exportador do serviço comprometer-se-á a "garantir o fornecimento" de todo o material, equipamentos, mão-de-obra etc., necessários, adequados e imprescindíveis ao bom andamento e execução do serviço contratado, sujeitando-se a uma sanção acordada entre ele e o exportador, pelo não cumprimento, no todo, ou em parte, dessa garantia."

- *Performance Bond* (Garantia de Desempenho)

"Refere-se ao cumprimento das disposições do contrato propriamente dito. Ocorrendo a não observância destas disposições por parte da empresa exportadora (especificações técnicas, prazo de entrega etc.), a seguradora ou o banco autorizado pagará ao importador o valor da garantia, que poderá avaliar entre 5 e 20% do total contratado."

- *Refundment Bond* (Garantia de Reembolso)

"É exigida nos casos em que o importador efetua algum adiantamento sobre o total do contrato. Caso o exportador não reembolse o importador, seja em bens, serviços ou em dinheiro, a empresa seguradora ou o banco reembolsa-lo-á pelo valor da garantia oferecida." (MURTA, Roberto de Oliveira, *Contratos em Comércio Exterior*, 1ª. Edição, São Paulo, Aduaneiras, 1992, página 156)

2.2.2. Montagem

Também é importante destacar no contrato a ser firmado com o fornecedor internacional, as questões relacionadas à montagem dos equipamentos e assistência técnica. Esta necessidade dar-se-á visto as regras do Banco Central do Brasil para remeter dinheiro relativo a pagamentos de serviços a técnicos no exterior. Com uma cláusula específica no contrato, onde fique determinado a responsabilidades de ambas as partes com relação às despesas, pode-se evitar inconvenientes futuros para o pagamento destas no exterior. Ressalta-se que estes contratos devem estar registrados do INPI – Instituto Nacional Patentes Industrial.

2.2.3. Peças de Reposição

A legislação brasileira permite que até 10% do valor do equipamento seja possível importar peças Tipo 1 e 2, entendendo-se como, 1- Alta importância e 2 – Média importância para a operação inicial da planta industrial. Desta forma, quando do firmamento do contrato, é possível acertar a compra do equipamento contendo o percentual permitido incluído no preço do projeto de compra dos equipamentos.

“Art. 201 – São dispensados da apuração de similaridade:

I – Bagagem de viajantes (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I);

II – Importações efetuadas por missões diplomáticas e repartições consulares de caráter permanente e por seus integrantes (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I);

III – Importações efetuadas por representantes de organismos internacionais de caráter permanente e por seus integrantes (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I);

IV – amostras e bens contidos em remessas postais internacionais, sem valor comercial ((Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I);

V – partes, peças e componentes destinados a reparo, revisão e manutenção de aeronaves ou embarcações, estrangeiras (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I);

VI – gêneros alimentícios de primeira necessidade, fertilizantes e defensivos para aplicação na agricultura ou pecuária, e matérias-primas para sua produção no País, quando sujeitos a contingenciamento (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I,

c/c a Lei nr. 8.032, de 1990, art. 2º, inciso II alínea "h", e Lei nr. 8.402, de 1992, art. 1º, inciso IV);

VII – partes, peças, acessórios, ferramentas e utensílios ((Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I):

a) que, em quantidade normal, acompanham o aparelho, instrumento, máquina ou equipamento, importado com isenção de imposto; e

b) importados pelo usuário, na quantidade necessária e destinados, exclusivamente, ao reparo ou manutenção do aparelho, instrumento, máquina ou equipamento de procedência estrangeira, instalado ou em funcionamento no país;

VIII – bens doados, destinados a fins culturais, científicos e assistenciais, desde que os beneficiários sejam entidades sem fins lucrativos; (Regulamento Aduaneiro aprovado pelo Decreto nr. 91.030, de 5 de março de 1985, art. 205, inciso IX)

IX – bens adquiridos em loja franca; (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, art. 17, parágrafo único, inciso I, e Decreto-Lei nr. 2.120, de 1984, art. 1º, S 2º alínea "a");

X – bens destinados a coletores eletrônicos de votos (Lei nr. 9.359, de 12 de dezembro de 1996, art. 5º);

XI – bens destinados à pesquisa científica e tecnológica, até o limite global anual a que se refere o art. 146 (Lei nr. 8.010, de 1990, art. 1º, S 1º); e

XII – bens importados com a redução do imposto a que se refere o art. 136 (Lei nr. 10.182, de 14 de março de 2001, art. 5º). (Regulamento Aduaneiro, 3ª Edição, página 77 a 78, 2003).

2.2.4. Equipamentos usados.

Salienta-se que para a importação de bens usados, devem-se respeitar os procedimentos legais específicos para tal. A não respeitabilidade a esta legislação específica, ocasionará no atraso na liberação ou até mesmo na perda do bem.

"Art. 190 – Considera-se similar ao estrangeiro o produto nacional em condições de substituir o importado, observadas as seguintes normas básicas (Decreto-lei nr. 37, de 1996, art. 18):

I – qualidade equivalente e especificações adequadas ao fim a que se destine;

II – preço não superior ao custo de importação, em moeda nacional, da mercadoria estrangeira, calculado o custo com base no preço CIF, acrescido dos tributos que incidem sobre a importação e de outros encargos de efeito equivalente; e

III – prazo de entrega normal ou corrente para o mesmo tipo de mercadoria.

Parágrafo único – Não será aplicável o conceito de similaridade conforme o disposto no caput, quando importar um fracionamento da peça ou máquina, com prejuízo da garantia de seu bom funcionamento ou com retardamento substancial no prazo de entrega ou montagem (Decreto-Lei nr. 37, de 196, art. 18, S 3º).

Art. 191 – Na comparação de preços a que se refere o inciso II do art. 190, serão acrescidos ao preço da mercadoria estrangeira os valores correspondentes:

I – ao imposto de importação, ao imposto sobre produtos industrializados, ao adicional ao frete para renovação da marinha mercante e ao custo dos encargos de natureza cambial, quando existentes; e

II – ao imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação.

Parágrafo único – Na hipótese de o similar nacional, ser isento dos tributos internos ou não tributado, as parcelas relativas a esses tributos não serão consideradas para fins do caput; porém, será deduzida do preço do similar nacional a parcela correspondente ao imposto que incidir sobre os insumos relativos a sua produção no País." (Regulamento Aduaneiro, Aduaneiras, Página 74 a 75, 2003)

Salienta-se que a similaridade nacional é ponto chave para conseguir efetuar a importação de um equipamento. Da mesma forma o processo é submetido para análise da ABIMAQ – Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos e através de Diário Oficial verificará a existência de similar nacional ou não. Não existindo, este mesmo órgão amparará o Atestado de Não-similaridade Nacional.

Ainda para esta situação fica exigida a emissão de uma Licença de Importação prévia ao embarque a ser deferida pelo DECEX – Departamento de Comércio Exterior no qual efetuará todas as verificações quanto ao pedido, preço, vida útil do bem, similaridade nacional, entre outros a fim de aprovar a Licença de Importação.

Ressalta-se da importância deste processo, visto que se não efetuado com um prazo mínimo de sessenta dias, pode acarretar na oneração dos custos para a empresa importadora.

Outro fator importante é antes de importar um bem importado, deve-se garantir quanto à similaridade, preço, vida útil a fim de que um pedido não seja indeferido.

Volta-se frisar que uma vez embarcado o bem, os riscos quanto a não efetivação da Licença de Importação pode acarretar na perda do mesmo. Desta forma é vital que a empresa obedeça aos prazos antes do embarque para não se deparar com uma situação onde foram lançados investimentos sem que haja uma avaliação profunda do processo e que a mesma não consiga retirar o equipamento da aduana, ocasionando perdas para a empresa.

3.CAPÍTULO 3: PREPARAÇÃO DO CENÁRIO DE IMPORTAÇÃO E SUA REALIZAÇÃO

Paulo Narciso Rodrigues, consultor de Comércio Exterior e Despachante Aduaneiro, em sua publicação *Importação e Exportação sem Complicação*, nos fornece uma importante visão quanto ao desenvolvimento de um excelente cenário de importação, visto que

“para realizar operações de importação e exportação deve-se consultar a legislação pertinente a cada mercadoria, verificando todos os detalhes para não incorrer em erros ou desgastes desnecessários, que podem gerar sérios prejuízos.”

“A importação, após a abertura comercial e com a entrada em vigor do Mercosul, de onde podemos importar sem que haja incidência do Imposto de Importação, deixou de ser complicada. Para importar, todo aquele que tem interesse, terá que responder a duas perguntas para analisar sua condição de se tornar um importador.

A primeira pergunta é saber se a empresa dispõe de capital de giro e / ou capital para investimento. Se a resposta for sim já temos meio caminho percorrido, mas se a resposta for não, implica dizer que irá recorrer a financiamentos através do governo ou com entidades privadas, o que irá sem dúvida onerar a operação além de requerer um estudo mais amplo.

A segunda pergunta é saber o qual a finalidade da importação. Se for um bem para incorporar o ativo fixo da empresa, uma máquina, um equipamento ou mesmo uma matéria-prima, visando melhorar a produtividade, qualidade e redução de custos, não há muito a comentar, cabendo somente um estudo de viabilidade da operação.”

“Quando as respostas são satisfatórias, o empresário dá os primeiros passos em busca de informações para realizar sua importação.”

3.1 PRINCIPAIS FASES DA PREPARAÇÃO DO CENÁRIO DE IMPORTAÇÃO PRÉ-EMBARQUE

3.1.1. Verificação de exigências legais

Paulo Narciso Rodrigues, consultor de Comércio Exterior e Despachante Aduaneiro, em sua publicação Importação e Exportação sem Complicação instrui que

“inicialmente o importador deve saber se o produto a ser importado irá ou não necessitar de anuência prévia de algum órgão, pois sendo obrigatória a autorização, a mesma terá que estar pronta para o Licenciamento no SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior e terá que ser obtida antes do embarque no exterior. Nos caso em que não haver obrigatoriedade de emissão de autorização por algum órgão anuente, a importação será liberada automaticamente.”

Desta forma, verifica-se o todo do projeto visando identificar eventuais exigências legais juntos aos diversos órgãos públicos no Brasil. Neste caso é importante identificar os equipamentos que dependem de anuência especiais para a importação e funcionamento dentro do país, como por exemplo, fontes radioativas, no qual dependem de um Plano de Radio-proteção aprovado pelo CNEN – Conselho Nacional de Energia Nuclear. Neste plano, a empresa deve nomear um engenheiro, no qual deverá efetuar cursos específicos para o manuseio das fontes radioativas dentro da empresa, bem como atendimento imediato no caso de acidentes. Além disso, o plano visa nomear também a empresa habilitada em efetuar o transporte entre o aeroporto de destino e a planta industrial no qual os materiais radioativos serão instalados.

Outra exigência, pode ser a anuência de outros órgãos como Ministério da Agricultura, Ministério do Exército, entre outros. Desta forma, as pessoas envolvidas no processo, devem estar cientes da morosidade dos processos junto a estes órgãos, solicitando com antecedência todos os requerimentos e anuências requeridos.

3.1.2. Verificação de benefícios fiscais tarifários

Paulo Narciso Rodrigues, comenta ainda que

“o importador terá que identificar o fabricante / fornecedor do produto ou equipamento, seu país de origem ou procedência. Sabendo o que se deseja importar e de onde, existem vários outros caminhos a percorrer visando manter os primeiros contatos”.

Toda importação originária do Mercosul não irá incidir na cobrança do Imposto de Importação e quando forem originários de países da ALADI – Associação Latino Americana de Integração – o importador poderá obter uma preferência percentual, o que implica dizer que, apesar de não ter como procedência um país do Mercosul, mas da ALADI, poderá obter um desconto na alíquota do imposto de importação.

Para saber se um produto que tem como origem um país da ALADI, ou de outros acordos internacionais, após identificar o fornecedor, o importador tem que se inteirar da legislação, ou seja, se o produto a que pretende importar está negociado nas listas dos países membros do acordo.” (página 26)

Sendo assim, além da verificação das exigências legais é importante mencionar a existência de benefícios tarifários no qual o governo dispõe para investimentos de bens de capitais sem similaridade no país, permitindo a redução das alíquotas de Imposto de Importação para 2% e de Imposto sobre Produtos Industrializados para 5%. Além disso, existe a verificação dos acordos bilaterais no qual o Brasil mantém com diversos países. Dependendo do acordo existente, é possível reduzir um imposto de importação a zero, como no caso do Mercosul.

3.1.2.1. Como consegui-los

Paulo Narcizio Rodrigues explica que inicialmente, o importador terá que classificar a mercadoria na Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, para apurar a Tarifa Externa Comum – TEC, Imposto de Importação – I.I a pagar caso tenha como origem um país fora do Mercosul. Além do imposto de importação apurar também qual será a alíquota do I.P.I e a incidência do I.C.M.S.”

Ainda na visão do autor, ressaltamos a seguir o que vêm a ser os impostos denominados acima e como são calculados:

“IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO – I.I

Trata-se de imposto federal, que incide sobre as mercadorias estrangeiras, tendo como fato gerador a entrada em território nacional, sua base de cálculo é a soma do custo da mercadoria importada, agregando-se frete internacional e seguro ao qual denominamos CIF.

As alíquotas do I.I., para todo o universo de mercadorias, estão relacionadas na Nomenclatura Comum do Mercosul, através de percentuais aplicados sobre importações realizadas com países fora do Mercosul denominando-se Tarifa Externa Comum – TEC.

IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS – I.P.I

Outro imposto federal que incide sobre produtos industrializados, tendo como fato gerador o desembaraço aduaneiro da mercadoria de procedência estrangeira, sua base de cálculo é CIF + I.I.

As alíquotas do I.P.I. estão relacionadas na Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, através de percentuais aplicados ou valores específicos sobre determinado item.

Estes dois impostos, I.I e I.P.I., são debitados automaticamente na conta corrente do importador, assim deverá o banco estar de posse da autorização da empresa para tal procedimento, a qual terá que estar registrada no SISCOMEX para o desembaraço aduaneiro.” (Página 27)

Diante do exposto acima, fica claro o motivo pela importância em obter benefícios fiscais, pois isso reduzirá drasticamente o custo da operação de importação da unidade fabril, ou mesmo um equipamento único.

Para conseguir um Ex-tarifário deve-se verificar inicialmente se é possível enquadrar algum equipamento em algum Ex já existente. Isso facilita o processo, visto que a obtenção de um Ex-tarifário novo leva em média seis meses a contar do pedido até sua publicação em Diário Oficial.

Normalmente as empresas estão habituadas em trabalhar com a obtenção de Ex-tarifários para equipamentos, mas é permitido solicitar um Ex para uma linha completa, desde que não existam similares no país. Isso facilitará quando da importação propriamente dita dos equipamentos, pois o Ex-tarifário aprovado estará emitido exclusivamente para toda a linha e não parte dela, garantindo a obtenção do Ex sem riscos de desclassificação pela entidade aduaneira.

Sendo assim, o primeiro passo para conseguir um Ex-tarifário é:

1 – preenchimento do requerimento, constando:

1.1 – Dados da empresa requerente constando, nome, CNPJ, pessoa para contato, telefone

1.2 – Especificação técnica detalhada do equipamento ou linha

1.3 – Descrição do funcionamento, indicando a função principal e função secundária

1.4 – Sugestão de classificação fiscal

1.5 – Sugestão de descrição para publicação do Ex

1.6 – Descrição do processo produtivo

1.7 – Valor do investimento

1.8 – Quantidade de produtos a serem importados

1.9 – Prazo para o embarque

1.10 – Prazo para chegada ao Brasil

1.11 – Dados do investimento

1.12 – Anexos :

- Catálogo técnico em três originais
- Catálogo técnico traduzido em três vias originais
- Fotos em três jogos originais.

Com base nisso o encaminhamento dar-se-á primeiramente a ABIMAQ - Associação Brasileira das Industrias de Máquinas e Equipamentos no qual fará uma primeira análise e procurará no país possíveis fabricantes, através de diário oficial. Uma vez que nenhuma empresa conteste a inexistência de similar nacional, esta entidade fornecerá um Atestado de Inexistência de Similar Nacional.

A Receita Federal então efetuará uma análise para que o equipamento seja publicado com a classificação fiscal correta e descrição completa para o reconhecimento do equipamento visualmente.

Tendo esta, finalizado sua análise, encaminhará o processo ao MDIC - Ministério das Relações Exteriores para uma última análise e publicação do Ex-tarifário.

Em média este processo leva em torno de seis meses para ser finalizado. Devido a isso, o importador interessado deve, ainda no momento das definições de contrato, já avaliar a existência destes benefícios ou não, a fim de encaminhá-los com prazo suficiente para conseguí-los.

Até o final de 2003, para que o importador obtivesse o benefício tarifário, além da existência de um Ex, era necessária a emissão de uma Licença de Importação prévia ao embarque aprovada pelo DECEX no Rio de Janeiro. Além disso, dependendo do tipo de equipamento poder-se-ia ser solicitada à anuência de outros órgãos. Já a partir de 2004, foi retirada a emissão de Licença de Importação prévia ao embarque aprovada pelo DECEX no Rio de Janeiro, mas mantém-se as eventuais anuências de outros órgãos.

3.1.3. Requerendo a documentação e medidas para que sejam cumpridas

O sucesso da operação logística dependerá de como será conduzido o processo de embarque e liberação das mercadorias no porto. Para tal, a empresa importadora deve resguardar-se ao máximo para que não sofra penalidades devido a erros de documentos. Neste ponto a Carta de Crédito é o melhor caminho para exigir de seu fornecedor estrangeiro, no qual efetuará a entrega dos equipamentos, forneça toda a documentação necessária corretamente para os fins aduaneiros.

De acordo com o Regulamento Aduaneiro:

"fica exigido ao importador a apresentação da fatura comercial contendo os seguintes dados:

- 1 – Nome, endereço, completos do exportador;
 - 2 – Nome, endereço, completos do importador;
 - 3 – Especificação das mercadorias em português ou em idioma oficial do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, ou, se em outro idioma, acompanhada de tradução em língua portuguesa, a critério da autoridade aduaneira, contendo as denominações próprias e comerciais, com a indicação dos elementos indispensáveis a sua perfeita identificação;
 - 4 – Marca, numeração e, se houver, número de referência dos volumes;
 - 5 – Quantidade e espécie dos volumes;
 - 6 – Peso bruto dos volumes, entendendo-se, como tal, o da mercadoria com todos os seus recipientes, embalagens e demais envoltórios;
 - 7 – Peso líquido, assim considerado o da mercadoria livre de todo e qualquer envoltório;
 - 8 – País de origem, como tal entendido aquele onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial;
 - 9 – País de aquisição, assim considerado aquele do qual a mercadoria foi adquirida para ser exportada para o Brasil, independentemente do país de origem da mercadoria ou de seus insumos;
 - 10 – País de procedência, assim considerado aquele onde se encontrava a mercadoria no momento de sua aquisição;
 - 11 – Preço unitário e total de cada espécie de mercadoria e, se houver, o montante e a natureza das reduções e dos descontos concedidos ao importador;
 - 12 – Frete e demais despesas relativas às mercadorias especificadas nas fatura;
 - 13 – Condições e moeda de pagamento; e
 - 14 – Termo da condição de venda (Incoterm).
- (Regulamento Aduaneiro, Livro V, Título I, Capítulo I, Seção IV, Subseção II –São Paulo, Aduaneiras, 2003).

Ressalta-se que a fatura deve estar assinada contendo o nome e cargo da pessoa que assinou.

Além da fatura comercial, outro documento primordial que auxiliará na recepção das mercadorias na planta é o packing list.

3.1.4. Contratando fornecedores de suporte

“O transporte internacional é dominado por transportadores marítimos que movimentam mais de 50% do volume de comércio em dólares e 99% pelo peso.” (Ballou, Ronald H. – Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos, Planejamento, Organização e Logística Empresarial, Bookman 2001). Podemos dizer ainda, segundo Ballou, que uma característica peculiar do transporte internacional é o número e a variedade de intermediários, ou agentes, que podem fornecer assistência ao embarcador ou ao comprador engajado no transporte internacional.

Neste ponto a apresentação do packing list preliminar fornecido pelo exportador pode identificar a melhor forma de trabalhar, ou diretamente com o armador ou utilizando os serviços de um agente de cargas. “O transporte é uma área-chave de decisão dentro do composto logístico. A exceção do custo de bens adquiridos, o transporte absorve, em média a porcentagem mais elevada de custos do qualquer outra atividade logística.” (Ballou, Ronald, H. – Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos, Planejamento, Organização e Logística Empresarial, Bookman, 2001)

No entanto, quando falamos de um embarque de projeto industrial, cabe salientar que os serviços no qual o agente de cargas presta a mais, se comparados ao armador, torna o processo mais fácil de ser coordenado, visto que o agente de cargas utilizará todo seu staff para identificar ainda na origem detalhes como excessos nos *containers (over-weight ou over-dimension)* que acarretarão no aumento do frete pactuado. Para que o importador possa identificar a melhor proposta já contando com todos estes cuidados, sugere-se que no momento da preparação da licitação, seja solicitado, de acordo com as informações fornecidas pelo exportador e contidas no *packing list*, que os proponentes já informem em suas propostas o valor a ser pago por *over-weight* ou *over-dimension*.

Além disso, outro ponto que requer muita importância é a cobrança de *demurrage* (aluguel do container). Normalmente as companhias marítimas fornecem aos importadores um prazo de 7 dias para a devolução do container. Diante da quantidade de peças e equipamentos que compõem um projeto de instalação de uma unidade fabril, seria necessário um aporte muito alto na descarga e desova dos mesmos. Desta forma o importador deve se resguardar solicitando um prazo maior para a devolução dos *containeres*. Sugere-se um mínimo de trinta dias, sendo que

isso deve ser impreterivelmente negociado juntamente com o frete, a fim de evitar desgastes posteriores.

Uma vez definida a empresa no qual efetuará o transporte internacional, a empresa importadora deve resguardar-se emitindo um contrato de transporte internacional procurando definir as responsabilidades do exportador, do agente embarcador ou companhia marítima, se for o caso, e o importador.

Além do frete internacional, deve-se ainda contratar a empresa no qual fará a liberação aduaneira no porto. Buscam-se então empresas idôneas e que possuam experiência para tratar com projetos de instalações industriais, benefícios tarifários e principalmente possuam um excelente relacionamento com as entidades fiscais. Isso será um facilitador no que tange a aprovação quanto a recursos de Entrega Antecipada e Despacho Antecipado. Outro fator importante no qual os importadores inexperientes têm sofrido com a falta de conhecimento é a existência de uma tabela que limita a cobrança de um processo de importação. Podemos ilustrar facilmente da seguinte forma:

Para um projeto de USD 25.000.000,00 por exemplo, seguindo a cobrança habitual, chegaríamos a um montante de 0,3% sobre o valor CIF. Deste montante, o despachante trabalha com uma tabela de um mínimo de dois salários mínimos e um máximo de vinte salários mínimos. Cabe a empresa no momento da negociação definir a forma de pagamento.

Resta-nos ainda a contratação da empresa no qual fará o transporte interno do porto até o local de instalação. Tão importante como os fornecedores anteriores, esta empresa será a chave decisiva para a rápida remoção dos equipamentos e entrega na planta. Visto o conhecimento das empresas que operam com transporte pesado é de grande valia conceder também a esta empresa a descarga dos equi-

pamentos, mas deve ser definido neste ato o pátio onde todas as partes e peças trazidas do porto de destino serão armazenadas.

Para todos estes prestadores de serviço é vital que a empresa no qual está importando os equipamentos, emita contratos de serviço detalhando todo o escopo dos serviços a serem executados. Os contratos devem ser muito bem analisados para que no ato de sua assinatura não fique nenhum ponto que possa ser distorcido por uma das partes ou que não possua amparo legal para isso.

Sendo assim, "o contrato de transporte cria obrigações para os contratantes numa relação de bilateralidade, isto é, em termos de direitos recíprocos para ambas as partes.

A) Obrigações do Remetente

O remetente ou expedidor tem como obrigações essenciais:

- entrega a mercadoria a ser transportada;
- pagar o frete nos modos e condições ajustados, se for o caso;
- bem acondicionar a mercadoria entregue para o transporte;
- declarar a natureza e o valor das mercadorias entregues em envoltórios fechados.

Consultar: Artigos 99 a 116 do Código Comercial, Lei nr. 2.681, de 1912 e Regulamento Geral dos Transportes, Decreto nr. 51.813, de 8 de maio de 1963.

B) Obrigações do Transportador

As obrigações do transportador são as seguintes:

- Receber, transportar e entregar as mercadorias no tempo e no lugar conveniados;
- Expedir o conhecimento de frete (cf. Código Comercial, art. 100; Decreto nr. 19.473, de 10 de dezembro de 1930 que regula os conhecimentos de transporte de mercadorias por terra, água ou ar e dá outras providências);
- Seguir o itinerário ajustado para o transporte da mercadoria (cfe. Art. 110 do Código Comercial);
- Aceitar a variação da consignação (cf. art. 113 do Código Comercial e Decreto nr. 19473/1930, arts. 4 e 7).

C) Responsabilidades do Remetente ou Expedidor.

A partir do momento que as mercadorias são recebidas pelo transportador, surge a responsabilidade pelos danos que elas vierem a sofrer durante o transporte. Entretanto, o transportador ficará isento dessa responsabilidade (correndo então por conta do remetente) se danos e prejuízos resultarem de vício próprio, caso fortuito ou força maior.

A propósito, o Regulamento Geral dos Transportes define os casos fortuitos e de força maior no artigo 170, do seguinte modo:

"Consideram-se casos 'fortuitos' ou de 'força maior' os que decorrem de fatos ou fenômenos inesperados, ou imprevisíveis, ou, quando previsíveis, sejam inevitáveis, em si ou em suas conseqüências, a saber":

- 1) certos acidentes não imputáveis, comprovadamente, a deficiência do serviço da empresa;
- 2) tremores de terra, desmoronamento inopinados;
- 3) tempestades, raios, inundações;
- 4) revoluções, saques, perturbações da ordem, greves;
- 5) em suma, quaisquer ocorrências contra a superveniência das quais se tornarem impraticáveis medidas preventivas ou coibitivas".

D) Responsabilidades do Transportador

As responsabilidades do transportador são as seguintes:

- perdas, furtos ou avarias nas mercadorias transportadas (com exceção dos casos de danos provocados por vício próprio das mercadorias, caso fortuito ou força maior, previstos no art. 102 do Código Comercial).

- Danos relativos à entrega da mercadoria fora do prazo ajustado (cf. art. 111 do Código Comercial).

- Responsabilidade pelo não cumprimento das formalidades fiscais (cfe. Código Comercial, art. 115). Vale observar que o Regulamento Geral de Transportes (art. 163) estabelece o seguinte sobre o prazo da responsabilidade do transportador: - "A responsabilidade da empresa, pelo que lhe é confiado, para transporte, começa logo o recebimento, pelo empregado competente, antes mesmo do despacho, e cessa com a entrega efetiva da expedição a quem de direito".

- a cláusula de não responsabilidade do transportador (cf. Código Comercial, arts. 101 e 103). O princípio que domina a matéria é que nenhuma cláusula de não responsabilidade pode eximir o transportador desse encargo. Assim, nos termos do art. 1º do Decreto nº. 19.473, de 1930: "Reputa-se não escrita qualquer cláusula restritiva, ou modificativa, dessa prova, ou obrigação" (isto é, a prova do recebimento da mercadoria e a obrigação de entregá-la no lugar do destino). Portanto a lei é taxativa.

- o valor da indenização por perda ou furto da mercadoria transportada (cf. Código Comercial, arts. 105 e 108). O valor dessa indenização será equivalente ao preço da mercadoria, no tempo e no lugar em que devia ser entregue (cf. Dec. Nr. 2.681, art 6º).

E) Direitos e Obrigações do consignatário

Consignatário é a pessoa a quem a mercadoria é enviada. Também conhecida como o destinatário, que não é a parte integrante do contrato de transporte, mas é parte necessária de sua existência." (Moura, Geraldo Bezerra de, Direito de Navegação em comércio exterior – São Paulo : Aduaneiras, 1991 paginas 201 a 204)

"Em suma, o contrato de transporte é um ato jurídico de caráter consensual formando-se pelo simples acordo de vontade do expedidor e do transportador. Conclui-se o contrato de transporte de coisas de uma lado, com a entrega da mercadoria, momento que configura a responsabilidade do transportador correndo por conta dele os riscos da coisa (exceto aqueles provenientes de vício intrínseco, caso fortuito ou força, conforme dispõe o art. 102 do Código Comercial); e, do outro, com o pagamento do frete e nas condições ajustados segundo as prescrições dos art. 99 a 116 do Código comercial." (Moura, Geraldo Bezerra de, Direito de Navegação em comércio exterior – São Paulo : Aduaneiras, 1991, página 199)

3.1.5. Preparação da logística de entrega

Tendo contratado os fornecedores chaves que estarão participando ativamente na logística de importação, precisamos preparar o ambiente para que todas as fases anteriores caminhem em conjunto não gerando conflito acarretando assim no atraso do projeto.

Para tal, o "*packing-list*" é peça fundamental para execução da logística de entrega. Este mesmo documento possui por finalidade auxiliar quanto à identificação do equipamento e auxiliar na montagem do mesmo pelas equipes de engenheiros. Este mesmo documento, auxiliará a empresa transportadora quanto à descarga nas

posições corretas para a consolidação das partes de um mesmo equipamento próximas ao seu local de montagem.

Diante do grande número de peças e partes, podemos criar via Excel ou Access, ou ainda, em algum outro software, um programa de identificação e rastreamento das peças no pátio de entrega. Pontos como, descrição da peça, código da peça, código do equipamento no qual a peça faz parte e local no qual está armazenado, seja no container X ou na caixa Y, tornam-se vitais para a fácil identificação e controle de entregas, permitindo assim o risco zero de perda de partes e peças e total controle pela área de suprimentos na entrega de peças para montagem.

3.1.5.1. Integração dos fornecedores

Outro fator importante para o sucesso da operação logística é que todos os atores que fazem parte do processo logístico trabalhem integradamente. Isso permite que ações do segundo e terceiro ator possam ser antecipados e/ ou postergadas conforme o andamento do processo logístico.

3.1.5.2. Recebimento das Mercadorias

Como explica Paulo Narcizo Rodrigues em sua publicação Importação e Exportação sem Complicação, Cosimex, 1998,

“quando da chegada da mercadoria no porto ou aeroporto, a liberação na alfândega brasileira, o importador com base na documentação pertinente à operação, conhecimento de embarque – B/L – marítimo ou AWB – aéreo, Fatura Comercial e Certificados quando for o caso, efetuará diretamente ou nomeando um Despachante Aduaneiro, o desembaraço aduaneiro, com o preenchimento da Declaração de Importação – D.I.”

O recolhimento dos tributos, I.I e I.P.I., incidentes serão debitados automaticamente na conta corrente do importador, para tanto deverá informar o banco de sua preferência para os procedimentos legais de débito dos tributos federais. Quanto ao I.C.M.S., deverá

ser recolhido através de formulário próprio (GARE), ou guia nacional de recolhimento, e demais taxas, efetuando assim os pagamentos dos tributos devidos na importação.”

Depois de emitida a Declaração de importação aguarda-se o sistema SIS-COMEX, parametrizar a operação quanto ao grau de exigência pela alfândega brasileira:

Canal VERDE – As mercadorias são automaticamente liberadas.

Canal AMARELO – As mercadorias são liberadas mediante a conferência fiscal da documentação que acompanha a mercadoria (Fatura comercial, *packing list*, B/L e se houver Certificado de Origem ou outros).

Canal VERMELHO – Além da análise fiscal dos documentos, é realizado também a análise física dos equipamentos.

Canal CINZA – Este canal visa identificar subfaturamentos ou superfaturamentos, sendo que a alfândega denomina o processo para Valoração Aduaneira.

No caso da importação de equipamento, normalmente as Declarações de Importação são designadas para os canais AMARELO e VERMELHO, onde a fiscalização solicita laudos de engenheiros credenciados a fim de confirmar se a descrição, seja utilizando-se algum Ex-tarifário ou não, utilizada na importação dos equipamentos encontra-se em conformidade com o equipamento importado. Desta forma a correta classificação aduaneira e descrição detalhada do equipamento do momento de Registro da Declaração de Importação são vitais para evitar problemas com o não entendimento do equipamento e a desclassificação aduaneira, onerando multas ao importador e atrasos na liberação.

Salienta-se que a Receita Federal, permite a remoção de grandes quantidades e devido à complexidade de uma importação de uma unidade fabril para liberação na planta industrial. Cabe ressaltar apenas que o pedido deve ser feito em média trinta dias antes da chegada dos equipamentos já com posse dos documentos

de embarque a fim de apresentá-los com antecedência a alfândega para análise.

Isso é explicado no Regulamento Aduaneiro, Capítulo V, Título I, Capítulo I, Seção

VIII – Da facilitação do despacho da seguinte forma:

“Art. 517 – A secretaria da Receita Federal poderá estabelecer procedimentos para simplificação do despacho de importação (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, Art. 52, com a redação dada pelo Decreto-Lei nr. 2.472, de 1988, art. 2).

Parágrafo único – Os procedimentos de que trata o caput constituirão tratamento especial que poderá ser extinto, cassado ou suspenso, por conveniência administrativa ou por inobservância das regras estabelecidas (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, Art. 52, com a redação dada pelo Decreto-Lei nr. 2.472, de 1988, art. 2)

Art. 518 – A Secretaria da Receita Federal poderá, em ato normativo, autorizar:

I – o início do despacho aduaneiro antes da chegada da mercadoria;

II – a entrega da mercadoria antes de iniciado o despacho; e

III – a adoção de faixas diferenciadas de procedimentos, em que a mercadoria possa ser entregue (Decreto-Lei nr. 37, de 1966, Art. 51, Parágrafo 2, com a redação dada pelo Decreto-Lei nr. 2.472, de 1988, art. 2):

a) antes da conferência aduaneira;

b) mediante conferência aduaneira feita parcialmente; ou

c) somente depois de concluída a conferência aduaneira de toda a carga.”

4. CAPÍTULO 4 – COMPRA DE PEÇAS DE REPOSIÇÃO TIPO 1 E 2 PARA START UP DA UNIDADE INDUSTRIAL

Quanto da compra dos equipamentos, o importador deve precaver-se contra eventuais quebras de peças para o star up da unidade industrial. Para tal, o mesmo deve solicitar ao fornecedor dos equipamentos uma listagem de peças de reposição Tipo 1 e 2 vitais para o bom funcionamento dos equipamentos, entendendo-se por 1 as peças vitais para o funcionamento do equipamento ou linha industrial e 2 as de média importância.

Geralmente, tendo-se estas peças em estoque de segurança a unidade fabril pode ser colocada em funcionamento sem maiores riscos, ficando as peças de importância 3 para compra posterior.

Normalmente, esta compra deve ser efetuada logo a seguir da compra dos equipamentos, para permitir ao fornecedor das mesmas sua fabricação e entrega com um prazo de segurança suficiente entre a chegada dos equipamentos, montagem e star up da unidade.

5. CAPÍTULO 5: CASE MASISA DO BRASIL LTDA.

Instalada hoje em Ponta Grossa no Paraná, a empresa Masisa do Brasil Limitada utilizou-se da posição geográfica da cidade, que possui o maior entroncamento ferroviário do país e estrategicamente localizada para o escoamento de sua produção tanto no mercado nacional quanto internacional para instalar-se.

Além desta situação estratégica, a empresa buscou o local onde pudesse desfrutar das reservas naturais existentes como água e madeira, primordiais ao seu processo produtivo. Em 1999 a cidade de Ponta Grossa encontrava-se buscando empreendedores a fim de incrementar o pólo industrial na cidade. Desta forma a Masisa do Brasil unificou a necessidade da mão-de-obra local, e desfrutando a proximidade da capital do estado do Paraná para firmar alianças importantes para sua instalação neste estado.

Contando que em 1999, a empresa atendia ao nicho apenas das indústrias moveleiras, o estado do Paraná encontrava-se próximo aos maiores pólos moveleiros do país como Arapongas e Bento Gonçalves, confirmando assim sua instalação neste estado com a linha de produção de MDF – *Medium Density Fiberboard*. Iniciando suas operações ainda no ano de 2000 para o escoamento de sua produção dentro do mercado local.

A empresa optou por terceirizar sua distribuição, firmando um contrato de prestação de serviços com a Rodomar, cabendo a esta o escoamento de toda a produção dentro do país.

Buscando um novo nicho de mercado, inédito no Brasil, a empresa definiu instalar em seu parque industrial onde sua primeira unidade já funcionava em 2001 a linha de OSB – *Oriented Strand Board*, visando atender a construção civil. Devido este produto, ser novo no mercado brasileiro, a empresa visava o escoamento de sua produção para o mercado internacional sendo que sua instalação estratégica era mais uma vez confirmada pela proximidade dos portos como Paranaguá, Itajaí e São Francisco do Sul, bem como da utilização do transporte ferroviário, para o escoamento da produção destinado à exportação.

Ainda neste período a empresa já buscava fornecedores internacionais com renomada experiência na venda da linha completa para OSB, através das feiras internacionais e viagens ao exterior pelo seu staff de engenharia, no qual teriam um papel importante na definição final do fornecedor.

Desta forma, após analisar os fornecedores internacionais deste tipo de linha, a empresa definiu por firmar contrato com uma empresa alemã, *Maschinenfabrik Dieffenbacher GmbH* no qual já possuía um renomado conhecimento no fornecimento deste tipo de produto no exterior.

Após diversas reuniões onde foram pré-estabelecidas as condições do contrato de compra e venda, especificações técnicas dos equipamentos, quantidades a serem fornecidas, garantias, prazos de entregas e especificações das exigências tanto do comprador, neste caso Masisa do Brasil Ltda como do vendedor *Maschinenfabrik Dieffenbacher GmbH*, o contrato foi finalmente firmado.

Neste contrato ficaram pactuadas as condições de entrega FOB – *Free on Board*, cabendo então a Masisa do Brasil Ltda. a contratação da empresa de transporte. Devido ao demasiado volume da planta industrial, o exportador já pré-determinou sub fornecedores no qual fariam a entrega direta dos equipamentos para o porto de origem. Diante disso, a Masisa do Brasil Ltda. identificou a existência de possíveis embarques parciais, compostos inicialmente de 80% do volume em um primeiro embarque e 20% restantes em outros quatro embarques, sendo que partiriam além da Europa, dos Estados Unidos.

Diante desta premissa, ficou constatada a complexidade no qual toda a operação logística estaria inserida e a real responsabilidade nas definições dos parceiros no qual estariam sendo definidos nos próximos meses.

Outro fator importante para o processo foi à condição de pagamento firmada como Carta de Crédito a prazo, onde nos permitiu indicar todos os requerimentos de documentos, necessários para o sucesso da liberação dos equipamentos, bem como exigir do exportador a apresentação preliminar dos packing-list, vitais para nosso processo de contratação de fornecedores e de coordenação de recebimento e entrega para montagem.

As obras foram iniciadas ainda no ano de 2000, contratando diversas empresas locais para efetuar a fase inicial do projeto, como preparação do terreno, fundações, levantamento das instalações.

A Masisa do Brasil corria contra o tempo a fim de alinhar todos os pontos da cadeia para que seu projeto pudesse ser cumprido dentro dos prazos estabelecidos. A fim de manter-se dentro do orçamento pré-estabelecido e aprovado pela direção, foi-se então aberto no sistema R3-SAP um controle para este projeto. Este controle visava identificar as diversas fases do projeto e determinar para operações futu-

ras as projeções de gastos. Utilizou-se então o módulo específico para tal, dentro do R3 / SAP denominado P.S – *Project System*.

Basicamente o módulo P.S integrava-se às demais área da empresa e demais módulos, armazenando as necessidades, através das requisições de compra, e já reservando o dinheiro destinado a esta, na colocação do pedido de compras. Uma vez, lançados os gastos reais da compra, este sistema procurava identificar para o Gerente do projeto, os gastos previstos dos efetivados, permitindo então o total controle de gastos dentro do projeto e evitando também desperdício dentro das equipes sub-contratadas para a execução do mesmo.

Este software permitia ainda que o Gerente de Projetos visualizasse o avanço cronológico do projeto, já que a cada fase, delineada inicialmente dentro do sistema ia se finalizando e o recurso no qual sobrava poderia ser destinado a outra fase da mesma importância.

De posse do contrato de compra e venda dos equipamentos, iniciou-se então a análise técnica a fim de avaliar a existência de benefícios fiscais e exigências legais para a importação, bem como a contratação dos fornecedores de suporte que participariam da logística de entrega da linha no Brasil.

Visto que o fornecedor não se enquadrava nos países membros do Mercosul ou ALADI, a empresa buscou, com a ajuda de todo seu *staff-técnico*, Ex-tarifários existentes ou que pudessem ser solicitados dentro do prazo regulamentado para sua aprovação sem ferir os prazos de entrega do projeto. Diante do exposto verificou-se que um de seus equipamentos no qual representava 20% (vinte por cento) do custo total de compra do projeto, não podia ser enquadrado em quaisquer dos Ex-tarifários existentes. Foi neste trabalho no qual foi-se identificado que o cepilhador não poderia ser enquadrado no Ex-existente, devido sua capacidade.

Para este caso, reuniu-se então todos os envolvidos no projeto, assim como a direção da empresa a fim de avaliar a atitude a ser tomada, no qual requeria-se, após uma análise minuciosa dos prazos de execução da obra e ganho quanto ao custo de importação deste equipamento beneficiando-se de um Ex-tarifário.

A Masisa então optou por solicitar o Ex e aguardar até sua publicação para embarque, visto que o projeto não seria comprometido pelo atraso deste equipamento em questão.

Montou-se então o processo de pedido de Ex-tarifário, descrevendo minuciosamente as especificações técnicas do equipamento, funcionamento, função principal e secundária dentro do processo produtivo, seu investimento, prazos de embarque e chegada ao Brasil, bem como sugerimos uma descrição e uma classificação fiscal para este.

Com a ajuda do exportador, enviamos também catálogos técnicos do equipamento, plantas técnicas do equipamento e da linha completa a fim de ilustrar seu papel no processo produtivo, bem como fotos do mesmo.

Este processo foi enviado primeiramente a ABIMAQ a fim de fornecer-nos o Atestado de Não-similaridade Nacional. Decorrido o prazo legal, a ABIMAQ indicou-nos que uma empresa nacional havia contestado a solicitação de Ex-tarifário. Diante deste fato, iniciou-se o processo no qual a Masisa do Brasil Ltda, visava à declinação desta empresa a fim de podermos continuar com o pedido de Ex-tarifário. Desta forma, a Masisa do Brasil Ltda. solicitou a esta empresa, uma cotação do equipamento, bem como a apresentação dos prazos de entrega a fim de comprovar que esta empresa não poderia fornecer os equipamentos nos prazos estipulados no projeto.

Finalmente, a empresa, terminou por declinar do Ex-tarifário, visto que a mesma não possuía em sua linha de produtos o equipamento solicitado por nossa empresa.

Desta forma a mesma teria que desenvolver o projeto de construção do mesmo o que não atenderia aos prazos solicitados por nossa empresa. Sendo assim, a ABIMAQ forneceu-nos o atestado de não-similaridade nacional, premissa para a obtenção do Ex-tarifário, partindo assim o processo para análise do DECEX no Rio de Janeiro e posterior análise da Receita Federal e publicação do Ex-tarifário.

Neste meio tempo, a Masisa do Brasil Ltda. solicitou ao exportador a apresentação de um *packing list* preliminar onde discriminasse além das quantidades a serem importadas as estimativas necessárias de equipamentos para a ova dos *containers* no qual efetuariam o transporte internacional.

Isso se devia para identificar a real quantidade de equipamentos e poder montar todo o processo de licitação com as empresas de transporte tanto internacional como nacional, bem como determinar o espaço necessário para a equipe de recepção dos equipamentos, a fim de preparar o terreno de descarga de todas caixas e containers obedecendo ao critério de montagem, desenvolvido pela área de suprimentos.

Neste critério, a área de suprimentos, responsável pela recepção e posterior entrega para montagem a todos os técnicos envolvidos no projeto, procurava separar a carga por equipamento. Isso visava a fácil identificação pela Receita Federal e do Engenheiro nomeado por ela para a rápida execução do laudo preliminar e liberação dos equipamentos, bem como a fácil identificação das peças para a montagem.

Apresentado este *packing-list* preliminar a Masisa do Brasil passou então a identificar possíveis parceiros para a execução da licitação no qual nomearia as empresas de transporte internacional e nacional.

Como segundo passo, a Masisa do Brasil Ltda. procurou no mercado, empresas de despacho aduaneiro com renomado conhecimento na liberação de plantas industriais para efetuar as liberações aduaneiras no porto. Identificadas empresas nas cidades de Curitiba e Paranaguá aptas para a execução deste projeto, a Masisa do Brasil efetuou uma licitação especificando detalhadamente o escopo no qual a contratada deveria executar. Depois de identificadas as empresas de transporte internacional, cuja idoneidade e profissionalismo eram reconhecidos no mundo inteiro como Danzas Aei Brasil, KN, Ecotrans Ltda., a Masisa do Brasil Ltda. após o período de negociações firmou o contrato de transporte internacional com a mesma empresa no qual efetuou o transporte da primeira unidade fabril: Ecotrans Ltda.

Da mesma forma, depois de identificadas as empresas de transporte nacional especializadas em transporte pesado e que continham em seu *know-how* o transporte de plantas industriais, a Masisa do Brasil Ltda. finalizou seu processo de contratação com a empresa JB Transportes Ltda.

A Masisa do Brasil Ltda. identificou no mercado quatro grandes empresas aptas a executar o processo de liberação de sua planta industrial. Definida assim a qualidade e idoneidade das empresas, passaram-se para análise financeira exclusivamente, sendo que a Mundial Assessoria Plena em Comércio Exterior foi à empresa no qual apresentou a melhor proposta, vindo a tornar-se uma parceira vital para o processo de liberação dos equipamentos.

Contratados os fornecedores no qual efetuariam toda a logística de transporte, entrega e liberação, a Masisa do Brasil Ltda. em conjunto a estes fornecedores,

passou a revisar todos os pontos da operação, procurando integrar todos os fornecedores, na busca de evitar os transtornos de desavenças entre os parceiros contratados, definindo o escopo real de responsabilidades de cada parte.

Em paralelo, corria o trabalho do despachante aduaneiro em alinhar todos os pontos do processo para a correta confecção dos documentos, desta forma foi efetuada a revisão de todo escopo do projeto relativo à importação dos equipamentos, procurando identificar pontos falhos na operação que pudessem causar a desclassificação de algum equipamento.

Finalmente a data de entrega dos equipamentos pelo exportador chegou, disponibilizando assim para embarque os equipamentos. Visto a grande quantidade de equipamentos a serem embarcados em um único navio, permitiu que a Masisa do Brasil Ltda. ficasse com 80% do volume embarcado como seu.

Diante das eventuais greves existentes neste período pela Receita Federal e pelo constante acúmulo de cargas no porto de Paranaguá, a Cia. Marítima, ainda com o navio em trânsito, contatou-nos a fim de verificar a possibilidade de atracar no Porto de Antonina (mesma jurisdição do fiscal designado a liberar nossos equipamentos).

Visto que não possuíamos quaisquer problemas em alterar nosso processo para Antonina e que visualmente identificávamos uma maior rapidez na desova e remoção para a planta, a Masisa do Brasil Ltda. oficializou a alteração da atracação do navio para o Porto de Antonina.

A Mundial, efetuou então o registro da Declaração de Importação como despacho e entrega antecipada, a fim de a fiscalização autorizar a remoção para a planta imediatamente a chegada do navio.

Nesta fase do projeto, o transportador nacional, tendo por base o packing list e cópia do conhecimento de embarque, agilizou as devidas autorizações para a pronta remoção dos volumes tão logo este atracasse, foram três dias de remoção direta do navio para as carretas, sendo que o mesmo trabalho de entrega e descarga era coordenado pela área de suprimentos dentro da Masisa do Brasil Ltda.

Removidos todos os volumes para a planta, a fiscalização da Receita Federal e o engenheiro designado por eles, responsável pela emissão dos laudos foram então até a planta industrial com sede em Ponta Grossa a fim de efetuar a conferência dos volumes, abertura dos *containers*, tirar fotos preliminares e autorizar a abertura e montagem dos equipamentos.

Neste projeto foram importados em conjunto aos equipamentos 10% sobre o valor do projeto em peças de reposição tipo 1 e 2, a fim de minimizar a compra de itens urgentes para o *start-up* da planta.

Decorrido o período de montagem dos equipamentos, a fiscalização e o engenheiro retornaram a planta para a inspeção final dos equipamentos e fornecendo assim a liberação final dos equipamentos.

Neste projeto a Masisa do Brasil Ltda. investiu 62 milhões de dólares, sendo que 36 milhões referiam-se exclusivamente aos equipamentos. Em volume transportado foi-se importado 5.000 toneladas, distribuídos em três embarques parciais, sendo que o primeiro de 80% do volume total e os demais em outros dois parciais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho procurou-se mostrar os pontos importantes necessários para a importação de plantas industriais, identificando os pontos críticos da operação e os cuidados que devem ser tomados para o sucesso da operação em um país onde a burocracia deve ser levada em consideração.

Para isso, falou-se primeiramente da definição e conceito no qual regem a determinação do local de instalação das plantas industriais. Neste ponto, identificou-se as necessidades das empresas voltando-se para a logística de produção e distribuição.

Com este conceito esclarecido partiu-se então para a preparação da importação, seus cuidados, abordando principalmente o tema de maior impacto no que tange o sucesso da operação, a contratação de fornecedores logísticos e necessidades da empresa quanto ao controle de recepção e montagem.

Por último foi apresentado o case de importação da unidade fabril da Masisa do Brasil, onde foi possível verificar a utilização dos conceitos anteriormente levantados.

Diante do exposto, pode-se dizer que a importação de plantas industriais no Brasil requer cuidados e principalmente um bom planejamento para que a operação logística ao final do projeto tenha sucesso total, tanto no embarque como na montagem da planta industrial.

ANEXO 1

SOLICITAÇÃO EX-TARIFÁRIO

ATESTADO DE INEXISTÊNCIA DE PRODUÇÃO NACIONAL

DTE/DEAT/3.4939/01

No estudo que efetuamos, não localizamos equipamento substitutivo fabricado no País, cumprindo-nos dessa forma ATESTAR, a inexistência de produção nacional para:

Empresa Importadora: MASISA DO BRASIL LTDA.

Finalidade do Atestado: Exame de Produção Nacional

Descrição do Bem: - 01 (um) cepilhador para geração de lascas a partir de toras de madeira, com anel de facas, capacidade 26.000kg., sólidos secos/h e rotação de 370rpm.,

Marca: CAE

Modelo: 28/81

Tipo: -

Fabricante: CAE MACHINERY

País de Origem: Canadá

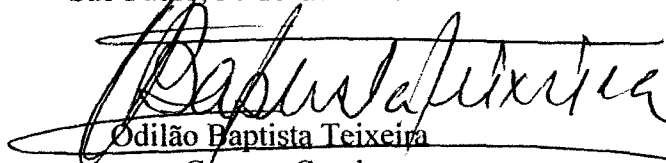
Valor Total (F.O.B.): DEM 6.425.000,00

Classificação Tarifária (NCM): 8465.92.19

O nosso parecer é válido exclusivamente para o equipamento acima descrito, cuja cópia do catálogo do equipamento, segue anexa, devidamente visada e com o número deste Atestado.

A validade deste documento é de 120 dias, vinculada à presente importação pela empresa indicada, na quantidade e valor mencionados.

São Paulo, 30 de maio de 2001


Odilão Baptista Teixeira
Gerente Geral

P.44521/ecs

ATESTADO DE INEXISTÊNCIA DE PRODUÇÃO NACIONAL

DTE/DEAT/3.4939/01

No estudo que efetuamos, não localizamos equipamento substitutivo fabricado no País, cumprindo-nos dessa forma ATESTAR, a inexistência de produção nacional para:

Empresa Importadora: MASISA DO BRASIL LTDA.

Finalidade do Atestado: Exame de Produção Nacional

Descrição do Bem: - 01 (um) cepilhador para geração de lascas a partir de toras de madeira, com anel de facas, capacidade 26.000kg., sólidos secos/h e rotação de 370rpm.,

Marca: CAE

Modelo: 28/81

Tipo: -

Fabricante: CAE MACHINERY

País de Origem: Canadá

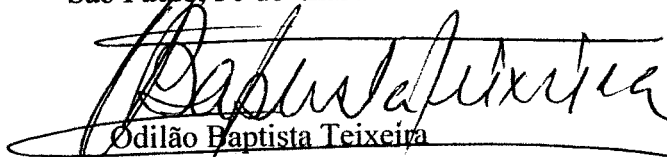
Valor Total (F.O.B.): DEM 6.425.000,00

Classificação Tarifária (NCM): 8465.92.19

O nosso parecer é válido exclusivamente para o equipamento acima descrito, cuja cópia do catálogo do equipamento, segue anexa, devidamente visada e com o número deste Atestado.

A validade deste documento é de 120 dias, vinculada à presente importação pela empresa indicada, na quantidade e valor mencionados.

São Paulo, 30 de maio de 2001


Odilão Baptista Teixeira
Gerente Geral

P.44521/ecs

ATESTADO DE INEXISTÊNCIA DE PRODUÇÃO NACIONAL

DTE/DEAT/3.4939/01

No estudo que efetuamos, não localizamos equipamento substitutivo fabricado no País, cumprindo-nos dessa forma ATESTAR, a inexistência de produção nacional para:

Empresa Importadora: MASISA DO BRASIL LTDA.

Finalidade do Atestado: Exame de Produção Nacional

Descrição do Bem: - 01 (um) cepilhador para geração de lascas a partir de toras de madeira, com anel de facas, capacidade 26.000kg., sólidos secos/h e rotação de 370rpm.,

Marca: CAE

Modelo: 28/81

Tipo: -

Fabricante: CAE MACHINERY

País de Origem: Canadá

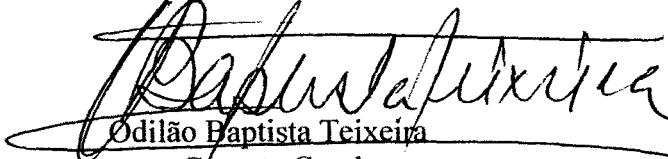
Valor Total (F.O.B.): DEM 6.425.000,00

Classificação Tarifária (NCM): 8465.92.19

O nosso parecer é válido exclusivamente para o equipamento acima descrito, cuja cópia do catálogo do equipamento, segue anexa, devidamente visada e com o número deste Atestado.

A validade deste documento é de 120 dias, vinculada à presente importação pela empresa indicada, na quantidade e valor mencionados.

São Paulo, 30 de maio de 2001


Odilão Baptista Teixeira
Gerente Geral

P.44521/ecs



M Á Q U I N A S
BRUNO

Indústria de Máquinas Bruno Ltda

Campos Novos Sc 18 de abril 2001

A

MASISA DO BRASIL LTDA

Ponta Grossa PR

Fone (42)-219.1698

Fax (42)-219.1699

Att. Sr. **Andreas Hoffmann**

Conforme vossa solicitação, informamos que a Indústria de Máquinas Bruno Ltda é uma empresa metalúrgica fabricante de máquinas e equipamentos para a área de madeira e papel, mas não fabricamos o referido **CEPILHADOR** solicitado por vossa empresa, e desconhecemos outro fabricante deste referido equipamento no Brasil.

Colocamos a disposição de V.Sa. Para quaisquer esclarecimentos adicionais que se façam necessários,

Atenciosamente.

Gilmir Pomerening
Departamento Comercial IMBLtda

Br. 282 Km 340 - 89.620-000 - Campos Novos - SC
Tel.: 55-049 541 0927 - Fax.:049 541 0158 - E.mail : bruno@cnx.com.br



M Á Q U I N A S
BRUNO

Indústria de Máquinas Bruno Ltda

Campos Novos Sc 18 de abril 2001

A
MASISA DO BRASIL LTDA
Ponta Grossa PR
Fone (42)-219.1698
Fax (42)-219.1699

Att. Sr. **Andreas Hoffmann**

Conforme vossa solicitação, informamos que a Indústria de Máquinas Bruno Ltda é uma empresa metalúrgica fabricante de máquinas e equipamentos para a área de madeira e papel, mas não fabricamos o referido **CEPILHADOR** solicitado por vossa empresa, e desconhecemos outro fabricante deste referido equipamento no Brasil.

Colocamos a disposição de V.Sa. Para quaisquer esclarecimentos adicionais que se façam necessários,

Atenciosamente.

Gilmir Pomerening
Departamento Comercial IMBLtda

Br. 282 Km 340 - 89.620-000 - Campos Novos - SC
Tel.: 55-049 541 0927 - Fax.:049 541 0158 - E.mail : bruno@cnx.com.br



M Á Q U I N A S
BRUNO

Indústria de Máquinas Bruno Ltda

Campos Novos Sc 18 de abril 2001

A
MASISA DO BRASIL LTDA
Ponta Grossa PR
Fone (42)-219.1698
Fax (42)-219.1699

Att. Sr. **Andreas Hoffmann**

Conforme vossa solicitação, informamos que a Indústria de Máquinas Bruno Ltda é uma empresa metalúrgica fabricante de máquinas e equipamentos para a área de madeira e papel, mas não fabricamos o referido **CEPILHADOR** solicitado por vossa empresa, e desconhecemos outro fabricante deste referido equipamento no Brasil.

Colocamos a disposição de V.Sa. Para quaisquer esclarecimentos adicionais que se façam necessários,

Atenciosamente.

Gilmir Pomerening
Departamento Comercial IMBLtda

Br. 282 Km 340 - 89.620-000 - Campos Novos - SC
Tel.: 55-049 541 0927 - Fax: 049 541 0158 - E.mail : bruno@cnx.com.br



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PAINÉIS DE MADEIRA

São Paulo, 10 de Abril de 2001

Ilmo. Sr.
Dr. Reginaldo Braga Arcuri
Secretário do Desenvolvimento da Produção
SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR
PROTOCOLO GERAL
Esplanada dos Ministérios, Bloco J – Andar Térreo
Brasília – DF
CEP: 70056-900

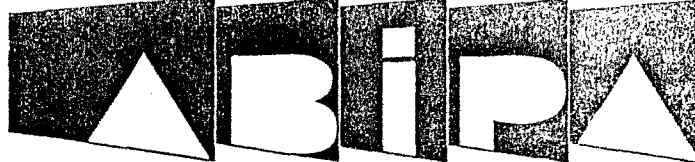
Assunto: PLEITO DE REDUÇÃO DE PARA ALIQUOTA DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO PARA BENS DE CAPITAL

Prezado Senhor,

Em nome de nossas associadas, servimo-nos da presente para submeter à análise e deliberação dessa Secretaria o pleito de redução do imposto de importação para bens de capital, para o equipamento "CEPILHADOR", conforme Protocolos Abimaq 044521 de 03/04/01 e 044907 de 12/04/01, que solicitam alteração na descrição e na classificação do equipamento. Especificações técnicas, para maiores esclarecimentos, em anexo.

Atenciosamente,


Rosane Dill Donati
Superintendente Executiva



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PAINÉIS DE MADEIRA

São Paulo, 10 de Abril de 2001


Ilmo. Sr.
Dr. Reginaldo Braga Arcuri
Secretário do Desenvolvimento da Produção
SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR
PROTOCOLO GERAL
Esplanada dos Ministérios, Bloco J – Andar Térreo
Brasília – DF
CEP: 70056-900

Assunto: PLEITO DE REDUÇÃO DE PARA ALIQUOTA DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO PARA BENS DE CAPITAL

Prezado Senhor,

Em nome de nossas associadas, servimo-nos da presente para submeter à análise e deliberação dessa Secretaria o pleito de redução do imposto de importação para bens de capital, para o equipamento "CEPILHADOR", conforme Protocolos Abimaq 044521 de 03/04/01 e 044907 de 12/04/01, que solicitam alteração na descrição e na classificação do equipamento. Especificações técnicas, para maiores esclarecimentos, em anexo.

Atenciosamente,


Rosane Dill Donati
Superintendente Executiva



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PAINÉIS DE MADEIRA

São Paulo, 10 de Abril de 2001

Ilmo. Sr.
Dr. Reginaldo Braga Arcuri
Secretário do Desenvolvimento da Produção
SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR
PROTOCOLO GERAL
Esplanada dos Ministérios, Bloco J – Andar Térreo
Brasília – DF
CEP: 70056-900

Assunto: PLEITO DE REDUÇÃO DE PARA ALIQUOTA DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO PARA BENS DE CAPITAL

Prezado Senhor,

Em nome de nossas associadas, servimo-nos da presente para submeter à análise e deliberação dessa Secretaria o pleito de redução do imposto de importação para bens de capital, para o equipamento "CEPILHADOR", conforme Protocolos Abimaq 044521 de 03/04/01 e 044907 de 12/04/01, que solicitam alteração na descrição e na classificação do equipamento. Especificações técnicas, para maiores esclarecimentos, em anexo.

Atenciosamente,


Rosane Dill Donati
Superintendente Executiva

ANEXO 2

LICITAÇÃO FRETE MARITIMO

CARTA-CONVITE
TRANSPORTE MARITIMO
IMPORTADOR: MASISA DO BRASIL LTDA.

1.
INTRODUÇÃO

MASISA DO BRASIL LTDA., doravante designada simplesmente IMPORTADOR, através desta informa as condições para participação da tomada de preços, a qual visa definir a Empresa que irá executar o transporte marítimo internacional dos equipamentos que serão embarcados no exterior com destino final a Ponta Grossa.

2.
OBJETIVO

Transporte marítimo dos equipamentos provenientes do Canadá e Alemanha (via porto de Paranaguá) com destino final Ponta Grossa, PR.

1. Transporte marítimo para transportar material proveniente da Alemanha com destino ao Porto de Paranaguá através Porto de Hamburgo e Bremen. (Fornecedor Dieffenbacher)

Tipos de equipamento

- Containers x 20'OT
- Containers x 40'OT
- Caixas

Informação adicional:

- Vide Anexo 1

2. Transporte marítimo para transportar material proveniente do Canadá com destino ao Porto de Paranaguá através Porto de Vancouver (Fornecedor Dieffenbacher)

Tipos de equipamento

- Containers x 20'OT
- Containers x 40'OT
- Caixas

Informação adicional:

- Vide Anexo 1

3. Transporte marítimo para transportar material proveniente da Alemanha com destino ao Porto de Paranaguá através Porto de Hamburgo (Fornecedor Kontra)

- Containers x 40'OT

Informação adicional:

- Vide Anexo 2

4. Transporte marítimo para transportar material proveniente da Alemanha com destino ao Porto de Paranaguá através Porto Rotterdam (Fornecedor Holtec)

- Containers x 40' OT
- Containers x 40' FR

Informação adicional:

- Vide Anexo 3

3.

INSTRUÇÕES PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Para a elaboração da proposta deverão ser considerados os seguintes tópicos:

- Os volumes poderão sofrer uma variação de 10%, sendo que a Masisa do Brasil assume o compromisso de fornecer as quantidades oficiais para embarque;
- Todas as cotações devem ser All In – Full Liner Terms, mencionando o valor a ser cobrado de desconsolidação de B/L ou outras tarifas;
- A proponente deverá informar em sua cotação o preço unitário por equipamento utilizado;
- A proponente deverá ainda efetuar um estudo para otimizar a quantidade de containers a fim de diminuir o volume de carga break bulk;
- A proponente deverá disponibilizar os containers referente o item 2.1 nos endereços abaixo:
- Porto de Hamburgo:
SÜD-WEST TERMINAL – Steinweg GmbH
Am Kamerunkai, 5
D-20457 – Hamburg
- Porto de Bremen:
BLG Project Logistics GmbH & Co – Terminal 21
Senator – Borttscheller-Straße
D-28197 - Bremen
- A proponente deverá assegurar 50 dias livres de Demurrage;
- As datas e locais de carregamento serão confirmados por escrito à Empresa vencedora da licitação, com antecedência suficiente para atendimento ao solicitado no item anterior.
- Deverá ser cotado valor por espaço ocupado caso haja excesso (overdimension);

Os documentos componentes da proposta deverão ser entregues em envelopes fechados A e B, no seguinte endereço:

MASISA DO BRASIL LTDA.
Rodovia BR 376 Km 503 Sentido Sul, Servidão A, 1690
CEP: 84045-610 – Ponta Grossa – PR
Atenção: Srta. Adriana Boff
Assunto: Carta-Convite

3.1.

A elaboração da proposta deverá observar estritamente as instruções e os documentos e projetos fornecidos junto com a carta convite e que irão fazer parte integrante do Contrato.

2.2.

DATA DE ENTREGA DA PROPOSTA

Os envelopes **A – DOCUMENTAÇÃO** e **B – PROPOSTA COMERCIAL**, devidamente identificados e lacrados deverão ser entregues no endereço acima até às 18 horas do dia 04/04/2001.

3.3.

A PROPONENTE poderá solicitar, mediante E-mail: aboff@masisa.com.br , endereçados a Srta. Adriana Boff, os esclarecimentos técnicos que julgar necessários para a elaboração de sua proposta. A MASISA responderá a todas as questões levantadas, também por E-mail.

3.4.

O desconhecimento por parte da PROPONENTE de elementos que compõem a natureza dessa cotação não poderá servir de alegação para posteriores reclamações, sejam a que títulos forem.

3.5.

A proposta, com validade de 180 (cento e oitenta) dias, deverá ser apresentada em papel timbrado, em 2 (duas) vias de igual teor, e carimbadas e assinadas pelos representantes legais da PROPONENTE. Anexar também disquetes.

3.

RELAÇÃO DOS DOCUMENTOS CONSTANTES DAS PROPOSTAS – ENVELOPES A e B

4.1.

ENVELOPE A – DOCUMENTAÇÃO E PROPOSTA TÉCNICA

Deverá conter a seguinte documentação, colocada em pasta:

4.1.1

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

A.

No mínimo dois atestados de idoneidade técnica/profissional, fornecidos por Clientes onde a PROPONENTE tenha realizado serviços similares aos da carta convite, nos últimos 24 (vinte e quatro) meses.

B.

Comprovação que já foi realizado transportes do mesmo porte, ou maiores nos últimos 6 (seis) meses, informando o nome das empresas, telefone e pessoa para contato.

C.

Comprovar a habilitação, com documentos atualizados e vigentes, para transporte de cargas em regime de Trânsito Aduaneiro em nível nacional e para transporte de cargas internacionais

4.1.2.

QUALIFICAÇÃO JURÍDICA E LEGAL

A.

Contrato social com as alterações subsequentes e os respectivos registros nas repartições competentes, sendo que para as sociedades anônimas, a publicação em órgão Oficial da Ata da Assembléia de Constituição, do estatuto atualizado, da última eleição da diretoria, bem como do arquivamento na repartição competente.

B.

Cópia autenticada das Certidões Negativas de Débitos com as Fazenda Municipal, Estadual e Federal, Certidões Negativas de Débitos com as Justiça Federal e Estadual, Certidão Negativa do INSS e FGTS, Certidão Negativa da Procuradoria da Fazenda da União, Certidões Negativas de Protesto, Falência e Concordatas obtidas junto aos Cartórios de Protestos da Sede da Empresa.

4.1.3.

CAPACIDADE FINANCEIRA

A.

Atestados passados por dois estabelecimentos de crédito de indiscutível capacidade, que comprovarão a idoneidade da PROPONENTE, com 30 (trinta) dias no máximo, antecedentes à data para encerramento desta tomada de preços.

B.

Cópia autenticada dos 3 (três) últimos balanços realizados pela PROPONENTE, acompanhados da conta de lucros e perdas, devendo no caso de Sociedade Anônima, ser apresentada a folha do Diário Oficial ou jornal de grande circulação, com publicação para comprovação da situação econômica, financeira, e administrativa.

4.1.4.

DECLARAÇÕES

A.

Declaração expressa que se compromete a executar totalmente os transportes rodoviários licitados nos prazos previstos, contados a partir da data do recebimento da ORDEM DE SERVIÇO.

4.2.

ENVELOPE B – PROPOSTA COMERCIAL

Deve conter a seguinte documentação, ordenada em pasta:

4.2.1.

CARTA PROPOSTA COMERCIAL

Deverá ser feita em separado, em papel timbrado da PROPONENTE e assinada pelos seus representantes legais.

4.2.2.

PLANILHAS DE QUANTIDADES E PREÇOS GLOBAIS, PLANILHA DE PREÇOS UNITÁRIOS

Apresentar planilha de quantidades e preços unitário e global, uma para cada item desta cotação, considerando que sempre o valor unitário deverá ser “por container” quando for o caso e / ou “carga break bulk” nos demais casos onde a carga não esteja acondicionada em container.

5.

JULGAMENTO DAS PROPOSTAS

A MASISA escolherá a proposta que atenda aos seus interesses e ainda, se julgado conveniente, anulará a presente carta convite, ou rejeitará no todo ou em parte as propostas, não cabendo às PROPONENTES quaisquer direito a reclamações, recursos ou indenizações, sejam a que título for.

6.

CONTRATO

O prazo para assinatura do Contrato será de 5 (cinco) dias úteis após a convocação para esse fim.

7.

FALTA DE DOCUMENTOS

A não observância quanto à apresentação de qualquer dos documentos mencionados nessa Carta Convite, acarretará, a critério da MASISA, na eliminação da proposta da PROPONENTE

8.

MODIFICAÇÕES DE SERVIÇOS

A PROPRIETÁRIA poderá, a qualquer tempo, através de notificação por escrito, fazer as modificações que julgar necessárias, acrescentando ou reduzindo as quantidades de equipamentos solicitados.

O valor decorrente de tais modificações será reduzido ou adicionado ao valor da Proposta tendo por base os valores constantes das planilhas de quantidades e preços globais e unitários.

ANEXO 3

LICITAÇÃO FRETE TERRESTRE

CARTA-CONVITE
TRANSPORTE TERRESTRE
IMPORTADOR: MASISA DO BRASIL LTDA.

1.
INTRODUÇÃO

MASISA DO BRASIL LTDA., doravante designada simplesmente IMPORTADOR, através desta informa as condições para participação da tomada de preços, a qual visa definir a Empresa que irá executar o transporte terrestre nacional dos equipamentos que serão embarcados no exterior com destino final a Ponta Grossa.

2.
OBJETIVO

Transporte terrestre dos equipamentos provenientes da Alemanha e Canadá (via porto de Paranaguá) com destino final Ponta Grossa, PR.

1. Carretas com capacidade de até 27 Toneladas para transportar material proveniente da Alemanha, via porto de Paranaguá, com destino a Ponta Grossa, Pr. (Fornecedor Dieffenbacher):

- Containers
- Caixas

Informação adicional:

* Segue anexo cópia do packing list global

2. Carretas especiais para transportar material proveniente da Alemanha via porto de Paranaguá, com destino a Ponta Grossa, Pr. (Fornecedor Dieffenbacher)

- Caixas

Informação adicional:

* Segue anexo cópia do packing list

3. Carretas com capacidade de até 27 Toneladas para transportar material proveniente do Canadá via porto de Paranaguá, com destino a Ponta Grossa, Pr. (Fornecedor Dieffenbacher)

- Containers
- Caixas

Informação adicional:

* Pesos e dimensões encontram-se anexo no Packing List

4. Carretas com capacidade de até 27 Toneladas para transportar material proveniente da Alemanha via porto de Paranaguá, com destino a Ponta Grossa, Pr (Fornecedor Kontra)

- Containers
- Caixas

Informação adicional:

* Pesos e dimensões encontram-se anexo no Packing List

5. Carretas com capacidade de até 27 Toneladas para transportar material proveniente da Alemanha via porto de Paranaguá, com destino a Ponta Grossa, Pr (Fornecedor Holtec)

- Containers
- Caixas

Informação adicional:

* Pesos e dimensões encontram-se anexo no Packing List

3.

INSTRUÇÕES PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Para a elaboração da proposta deverão ser considerados os seguintes tópicos:

- Os volumes poderão sofrer uma variação, sendo que a Masisa do Brasil assume o compromisso de fornecer as quantidades oficiais para embarque;
- Os equipamentos para transporte deverão estar disponibilizados com pelo menos 24 (vinte e quatro) horas de antecedência à data de carregamento, no local indicado. A Masisa do Brasil Ltda. Reserva-se do direito de efetuar a cobrança de uma multa de 2%/dia sobre o total do frete contratado limitado a 8% quando do não cumprimento da disponibilização dos equipamentos nas datas e locais solicitados;
- As datas e locais de carregamento serão confirmados por escrito à Empresa vencedora da licitação, com antecedência suficiente para atendimento ao solicitado no item anterior.
- A proponente deverá fornecer um estudo quanto a utilização de equipamentos especiais para carregamento das caixas e/ou containers.
- A cotação deverá ser apresentada por tipo de equipamento mencionando seu preço unitário, mencionando em separado valores de escolta e polícia e ainda apresentar em separado uma cotação por toneladas informando as condições de pagamento, mencionando ainda em separado o valor cobrado quanto da utilização de guindastes e equipe para descarga das carretas e carregamento dos containers vazios. Ressaltamos que a contratação da equipe e dos guindastes a serem utilizados para descarga são de responsabilidade da proponente.
- A proponente deverá se responsabilizar pela locação de guindastes para descarga e carga dos containers vazios, bem como assegurar-se de que os equipamentos estejam disponíveis para a data solicitada.
- A Masisa do Brasil informará a proponente o local para descarga das caixas e containers e efetuará o acompanhamento da descarga.

Os documentos componentes da proposta deverão ser entregues em envelopes fechados A e B, no seguinte endereço:

MASISA DO BRASIL LTDA.
Rodovia BR 376 Km 503 Sentido Sul, Servidão A, 1690
CEP: 84045-610 – Ponta Grossa – PR
Atenção: Srta. Adriana Boff
Assunto: Carta-Convite

3.1.

A elaboração da proposta deverá observar estritamente as instruções e os documentos e projetos fornecidos junto com a carta convite e que irão fazer parte integrante do Contrato.

2.2.

DATA DE ENTREGA DA PROPOSTA

Os envelopes **A – DOCUMENTAÇÃO** e **B – PROPOSTA COMERCIAL**, devidamente identificados e lacrados deverão ser entregues no endereço acima até às 18 horas do dia 04/05/2001.

3.3.

A PROPONENTE poderá solicitar, mediante E-mail: aboff@masisa.com.br, endereçados a Srta. Adriana Boff, os esclarecimentos técnicos que julgar necessários para a elaboração de sua proposta. A MASISA responderá a todas as questões levantadas, também por E-mail.

3.4.

O desconhecimento por parte da PROPONENTE de elementos que compõem a natureza dessa cotação não poderá servir de alegação para posteriores reclamações, sejam a que títulos forem.

3.5.

A proposta, com validade de 180 (cento e oitenta) dias, deverá ser apresentada em papel timbrado, em 2 (duas) vias de igual teor, e carimbadas e assinadas pelos representantes legais da PROPONENTE. Anexar também disquetes.

3.

RELAÇÃO DOS DOCUMENTOS CONSTANTES DAS PROPOSTAS – ENVELOPES A e B

4.1.

ENVELOPE A – DOCUMENTAÇÃO E PROPOSTA TÉCNICA

Deverá conter a seguinte documentação, colocada em pasta:

4.1.1

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

A.

No mínimo dois atestados de idoneidade técnica/profissional, fornecidos por Clientes onde a PROPONENTE tenha realizado serviços similares aos da carta convite, nos últimos 24 (vinte e quatro) meses.

B.

Comprovação que já foi realizado transportes do mesmo porte, ou maiores nos últimos 6 (seis) meses, informando o nome das empresas, telefone e pessoa para contato.

C.

Comprovar a habilitação, com documentos atualizados e vigentes, para transporte de cargas em regime de Trânsito Aduaneiro em nível nacional e para transporte de cargas internacionais

4.1.2.

QUALIFICAÇÃO JURÍDICA E LEGAL

A.

Contrato social com as alterações subsequentes e os respectivos registros nas repartições competentes, sendo que para as sociedades anônimas, a publicação em órgão Oficial da Ata da Assembléia de Constituição, do estatuto atualizado, da última eleição da diretoria, bem como do arquivamento na repartição competente.

B.

Cópia autenticada das Certidões Negativas de Débitos com as Fazenda Municipal, Estadual e Federal, Certidões Negativas de Débitos com as Justiça Federal e Estadual, Certidão Negativa do INSS e FGTS, Certidão Negativa da Procuradoria da Fazenda da União, Certidões Negativas de Protesto, Falência e Concordatas obtidas junto aos Cartórios de Protestos da Sede da Empresa.

4.1.3.

CAPACIDADE FINANCEIRA

A.

Atestados passados por dois estabelecimentos de crédito de indiscutível capacidade, que comprovarão a idoneidade da PROPONENTE, com 30 (trinta) dias no máximo, antecedentes à data para encerramento desta tomada de preços.

B.

Cópia autenticada dos 3 (três) últimos balanços realizados pela PROPONENTE, acompanhados da conta de lucros e perdas, devendo no caso de Sociedade Anônima, ser apresentada a folha do Diário Oficial ou jornal de grande circulação, com publicação para comprovação da situação econômica, financeira, e administrativa.

4.1.4.
DECLARAÇÕES

A.

Declaração expressa que se compromete a executar totalmente os transportes rodoviários licitados nos prazos previstos, contados a partir da data do recebimento da ORDEM DE SERVIÇO.

4.2.
ENVELOPE B – PROPOSTA COMERCIAL

Deve conter a seguinte documentação, ordenada em pasta:

4.2.1.
CARTA PROPOSTA COMERCIAL

Deverá ser feita em separado, em papel timbrado da PROPONENTE e assinada pelos seus representantes legais.

4.2.2.
PLANILHA DE PREÇOS UNITÁRIOS POR EQUIPAMENTO

Apresentar planilha de preços unitário, uma para cada item desta cotação, considerando que sempre o valor unitário deverá ser equipamento utilizado.

5.
JULGAMENTO DAS PROPOSTAS

A MASISA escolherá a proposta que atenda aos seus interesses e ainda, se julgado conveniente, anulará a presente carta convite, ou rejeitará no todo ou em parte as propostas, não cabendo às PROPONENTES quaisquer direito a reclamações, recursos ou indenizações, sejam a que título for.

6.
CONTRATO

O prazo para assinatura do Contrato será de 5 (cinco) dias úteis após a convocação para esse fim.

7.
FALTA DE DOCUMENTOS

A não observância quanto à apresentação de qualquer dos documentos mencionados nessa Carta Convite, acarretará, a critério da MASISA, na eliminação da proposta da PROPONENTE

8.
MODIFICAÇÕES DE SERVIÇOS

A PROPRIETÁRIA poderá, a qualquer tempo, através de notificação por escrito, fazer as modificações que julgar necessárias, acrescentando ou reduzindo as quantidades de carretas solicitadas.

O valor decorrente de tais modificações será reduzido ou adicionado ao valor da Proposta tendo por base os valores constantes das planilhas de quantidades e preços globais e unitários.

BIBLIOGRAFIA

DORNIER, Philippe-Pierre; ERNST, Ricardo; FENDER, Michel; KOUVELIS, Panos; Logística e Operações Globais – 1ª. Edição, São Paulo: Atlas, 2000

BALLOU, Ronald H.; Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos Planejamento, Organização e Logística Empresarial, 4a. Edição, Porto Alegre: Bookman, 2001

KOTLER, Philip - Administração de Marketing, 4ª. Edição, São Paulo: Atlas, 1996

SIMCHI-LEVI, David; KAMINSKY, Philip; SIMCHI-LEVI, Edith; Cadeia de Suprimentos Projeto e Gestão – 1ª. Edição, Porto Alegre: Bookman, 2003

MURTA, Roberto de Oliveira; Contratos em Comércio Exterior –1ª. Edição, São Paulo: Aduaneiras, 1992

MOURA, Geraldo Bezerra de; Direito de Navegação em Comércio Exterior – 1ª. Edição, São Paulo: Aduaneiras, 1991

BULGARELLI, Waldirio; Contratos Mercantis – 11ª. Edição, São Paulo: Atlas, 1999

RODRIGUES, Paulo Narcizo – Importação e Exportação sem Complicação – Cosimex – São Paulo , Publicações e cursos de Comércio Exterior Ltda, 1998

DIAS, Marco Aurélio P.; Administração de Materiais Uma Abordagem logística, 4ª. Edição, São Paulo: Atlas, 1993

CORRÊA, Henrique L.; GIANESI, Irineu G.N.; CAON, Mauro; Planejamento, Programação e Controle da Produção, 4ª. Edição, São Paulo: Atlas, 2001